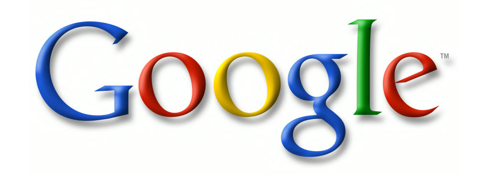
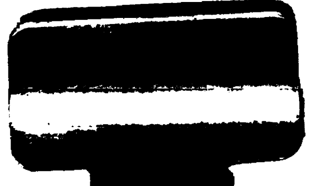



UC-NRLF
$B 19 217



Die Meistbegünstigung

der

Vereinigten Staaten von Nordamerica

Die Meistbegünstigung

der

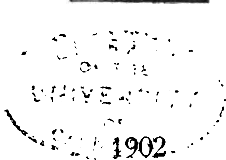
Vereinigten Staaten von Nordamerica

Von

Richard Calwer

Mitglied des Reichstags





1902

Akademischer Verlag für sociale Wissenschaften

Dr. John Edelheim

Berlin — Bern

Setzmaschinensatz und Druck von Pass & Garleb, Berlin W. 35

Inhaltsübersicht.

I. Einleitung.

Die Gestaltung des handelspolitischen Verhältnisses Deutschlands zu den Vereinigten Staaten nötigt im jetzigen Augenblicke aus zwei Gründen zu einer Erörterung.

Der industrielle Aufschwung der Vereinigten Staaten während der letzten Jahre hat für Europa, ganz besonders aber auch für Deutschland, eine Situation steigender Concurrenz auf dem Weltmarkt geschaffen. Man hat die Bedeutung dieser Concurrenz bis in die jüngste Zeit zu leicht genommen. Seit Ende der achtziger Jahre erkannten weitblickende Wirtschaftspolitiker die zunehmende Gefahr, die aus der industriellen Entfaltung der neuen Welt den europäischen Ländern erwachsen musste. Sie empfahlen, möglichst frühzeitig durch geeignete Massnahmen der Wirtschaftspolitik das Emporkommen eines überlegenen Rivalen zu verhindern. Ich erinnere nur an Dr. Rudolph Meyer und Dr. Alexander Peez, die die europäischen Staaten vor den Gefahren der americanischen Concurrenz eindringlich warnten und namentlich betonten, dass die Concurrenz der Vereinigten Staaten auf landwirtschaftlichem Gebiete gleichsam nur ein Vorpostengefecht für den grossen Entscheidungskampf um die wirtschaftliche Suprematie auf dem Weltmarkt darstelle. Sie und andere sagten die gewaltige Entwicklung der Vereinigten Staaten auf industriellem Gebiete voraus und verbreiteten sich über die Folgen einer solchen Entwicklung für Europa.

Man ist über diese Stimmen zur Tagesordnung übergegangen, wird aber heute zugestehen müssen, dass die Ende der achtziger und Anfang der neunziger Jahre aufgestellten Prognosen über die americanische Gefahr, wenn auch übertrieben, doch nicht unberechtigt waren. Es ist nicht mehr als billig, jenen volkswirtschaftlichen Schriftstellern, die seinerzeit von den Männern der Praxis als unbequeme Mahner beiseite geschoben wurden, die verdiente Rechtfertigung zukommen zu lassen. Wir reproducieren einen der markantesten Alarmrufe, der die americanische Gefahr schon zu einer Zeit signalisierte, wo die Praxis noch nicht einmal von der Möglichkeit einer solchen Gefahr etwas wissen wollte. Die Pariser Zeitschrift „La Paix“ schrieb in ihrer Nummer vom 14. August 1890:

> „Die Vereinigten Staaten Nordamericas sind es, welche Europa auf volkswirtschaftlichem Gebiet zu Boden werfen werden. Das ist der gemeinsame Gegner, wider den man sofort die gemeinsame Verteidigung ins Werk setzen muss, wenn die alten Völker nicht bald vor ihm capitulieren wollen. Er führt keinen Krieg um einige Zoll Landes oder irgend welche Steinhaufen, die zu Festungen aufgebaut sind; nicht einmal um die Ehre der Fahne. Er greift nicht die Völker an, sondern das, was sie leben lässt. Er geht sehr bescheiden und ohne Lärm zu Werke. Er arbeitet in den Zöllen. Indess wir Europäer die stärkste Kugel suchen, um uns besser und aus grösserer Entfernung unter einander zu vernichten, legt er auf uns alle an und trifft uns alle im Herzen durch eine Handelsbill, welche ganz einfach in der Praxis die europäische Ausfuhr verbietet. Die americanische Union hat einen Plan, der in Wahrheit sehr einfach ist: sie verschliesst vorerst den americanischen Markt, und wenn sie mit ihren riesigen Reichtümern ihre Industrie genügend entwickelt haben wird, um allen Bedürfnissen zu genügen, dann wird sie den gesamten

Weltmarkt nehmen. Sie wird Freihändlerin werden, um nach allen Plätzen der Welt frei gelangen zu können an dem Tage, da sie nichts mehr von der fremden Concurrenz zu fürchten haben wird. Das ist das Programm! Wenn Europa nicht ganz verrückt ist, muss es sich für gewarnt ansehen und Massregeln treffen. Es ist hohe Zeit!"

Dieser und andere Alarmrufe sind wirkungslos verhallt. Solange eine angekündigte Concurrenz sich nicht im Geschäftsleben selbst drückend fühlbar macht, solange giebt man auf schwarze Prophezeiungen nicht viel. Nur weniger Jahre freilich hat es bedurft, um uns den Ernst des americanischen Wettbewerbs auf industriellem Gebiete zu lehren. Mit vollem Rechte konnte der americanische Generalconsul Mason in Frankfurt a. M. in einem Consularbericht das Jahr 1897 als epochemachend für die industrielle Vormachtstellung der Vereinigten Staaten bezeichnen.

Die bemerkenswerte That des Jahres 1897 ist, so heisst es in dem Berichte Masons, die durchgesetzte Anerkennung der Wahrheit, dass in verschiedenen Fabricationszweigen — namentlich in der Eisen- und Stahlindustrie — das Scepter der wirtschaftlichen Production verbunden mit der Zahlung der höchsten Arbeitslöhne, von der alten auf die neue Welt übergegangen ist. Europäische Wirtschaftsmänner haben sich jahrelang gegen die Schlussfolgerungen gewehrt, welche die Praktiker jetzt anerkennen müssen. Es ist von ihnen erörtert worden, dass americanische Fabricate, bei denen die Arbeit den Hauptprocentsatz der Kosten bildet, durch eine nach ihrer Ansicht falsche fiscalische Politik und durch übertriebene Löhne im Verhältnis zur Arbeit, sowie durch den teuren Lebensunterhalt und den Mangel an allgemeiner technischer Erziehung, niemals ernstlich beim Wettbewerb auf dem Weltmarkt in Frage kommen könnten gegenüber den niedrigen Löhnen und der kärglichen Lebensweise, verbunden mit der

beharrlichen Zwölfstunden-Arbeit der alten Welt, wo an vielen Plätzen durch Generationen hindurch ganze Gemeinwesen für specielle Industriezweige herangebildet worden sind. Aber es ist bewiesen worden, dass unter intelligenter, stetig fortschreitender Leitung hoch bezahlte Arbeit, hauptsächlich bei Verwendung von complicierten Maschinen, trotz alledem die billigste ist und dass bei dem Wettlauf nach der Suprematie die träge zusammengedrängte Bevölkerung der alten Welt in vielen Fällen zurückgeblieben ist, gegenüber Leuten, die mehr als alle anderen die Oekonomie der Arbeit in eine exacte Wissenschaft verwandelt haben.

Mr. Jeans, Secretair der British Iron Trade Association, ein Experte von höchster Autorität in seinem Fache, sagt folgendes: „Ich kenne Fälle, wo die Arbeit für eine Tonne Schienenmaterial in America 25 bis 30% weniger beträgt als der niedrigste Kostensatz, von dem ich jemals in England gehört habe, obgleich die Löhne in America verhältnismässig höher sind.“ Ein anderer Fachmann, welcher durch die atlantischen Staaten gereist ist, um das Geheimnis der Qualitätsüberlegenheit und Billigkeit von fabrikmässig gearbeiteten americanischen Schuhen zu ergründen, kommt mit der überraschenden Bestätigung zurück, dass in einer gewissen Schuhfabrik von Massachusetts, welche er besuchte, der Durchschnittslohn aller beschäftigten Arbeiter 15 Dollars pro Woche betrug und dass die Netto-Arbeitskosten für das Paar Schuhe 40 Cents ausmachten, wohingegen in deutschen Schuhfabriken, wo der Durchschnittsverdienst der Arbeiter nur 16 Mark = 3,80 Doll. pro Woche beträgt, die Kosten für ebensolche Schuhe sich auf 58 Cents für das Paar belaufen.

America ein industrielles Exportland — das ist das grosse wirtschaftliche Ereignis des letzten Jahrzehnts im neunzehnten Jahrhundert — und ein Exportland, gegen das Europas Wirtschaftsorganisation sich beizeiten rüsten muss, will es nicht in eine weitgehende wirtschaftliche Abhängigkeit von America geraten. Dass America die Superiorität auf industriellem

Gebiet verhältnismässig so rasch erreicht hat, liegt an seiner wirtschaftsgeographischen und ökonomischen Ueberlegenheit, zu einem erheblichen Teil aber auch an den Wirkungen seiner Zoll- und Handelspolitik. Der industrielle Aufschwung der Vereinigten Staaten geht ziffernmässig aus den Ergebnissen des Census in den Jahren 1870, 1880 und 1890 hervor, soweit sie die gewerbliche Production betreffen. Es wurden ermittelt:

	1870	1880	1890
Gewerbliche Anstalten . . .	252 148	253 852	355 000
Arbeiter	2 053 996	2 732 595	4 711 000
Angelegtes Capital in Doll. .	2 118 208 769	2 790 272 606	6 542 000 000
Rohstoffe verarb. für Doll. .	2 488 427 243	3 366 823 540	5 158 000 000
Arbeitslöhne in Doll. . . .	775 584 343	947 953 795	2 282 000 000
Erzeugnisse in Doll.	232 325 442	5 369 579 191	9 370 000 000
Reingewinn des Anlagecapitals	45,7 %	36,7 %	—

Unter der Zunahme der gewerblichen Production musste nicht nur der Absatz fremder Industrieerzeugnisse in den Vereinigten Staaten relativ zurückgehen, die americanischen Fabrikate drängten auch auf den Weltmarkt und concurrierten erfolgreich mit den Waren der bisher an der Spitze marschierenden Industrieländer. Die Ausfuhr von Erzeugnissen der americanischen Industrie hat sich in wenigen Jahren mehr als verdoppelt. Sie betrug in Millionen Doll.:

1892/1893	158
1898/1899	340
1899/1900	432

Allein im letztgenannten Jahre übertraf die Ausfuhr von Fabricaten die höchste der früheren Jahre um mehr als 75 000 000 Dollar. Ein Teil dieser Ausfuhr richtet sich auch nach den europäischen Ländern. Namentlich hat die erfolgreiche Con-

currenz in Eisen- und Maschinenfabrikaten lebhafte Erregung in den Kreisen von Industrie und Handel hervorgerufen. Verkannte man bisher die Tragweite der Gefahr, so fing man nunmehr an, sie vielfach zu überschätzen. Dazu liegt nun allerdings auch kein Grund vor. Denn ist der americanische Handel ungemein gewachsen, so hat speciell gerade auch der deutsche eine kräftige Entwicklung in der nämlichen Zeit durchgemacht. Notwendig ist es allerdings für Deutschland, alle Mittel in Anwendung zu bringen, die eine wirtschaftliche Abhängigkeit und Inferiorität im Verhältnis zu den Vereinigten Staaten unmöglich machen. Solche Mittel finden sich auch auf handelspolitischem Gebiete.

Es wird keines weiteren Nachweises bedürfen, dass der internationale Wettbewerb ebenso wie die Concurrenz in national abgeschlossenen Wirtschaftsgebieten unter gleichen Voraussetzungen und Bedingungen zu erfolgen hat. Steht man auf dem Standpuncte des Freihändlers, so muss man dieser These unbedingt zustimmen. Neigt man der Ansicht zu, dass der Staat die Wettbewerbsbedingungen für die Schwächeren zu erleichtern habe, so wird man erst recht nicht zugeben dürfen, dass dem Starken oder gar Ueberlegenen besondere Vergünstigungen für den Concurrenzkampf eingeräumt werden. Jedenfalls kann ein handelspolitischer Zustand nicht geduldet werden, der einem Concurrenten auf Kosten seines Partners den Wettbewerb erleichtert. Bei dem Ernste der americanischen Concurrenz liegt es im Hinblicke auf die Neuregelung unserer Handelsbeziehungen zum Auslande daher gerade jetzt nahe, zu untersuchen, ob bei der gegenwärtigen Gestaltung unserer Handelsbeziehungen zu den Vereinigten Staaten die Voraussetzungen einer freien Concurrenz, nämlich gleiche Bedingungen für den Kampf, vorhanden sind.

Ausser diesem Grunde, der sich aus der Betrachtung des gegenseitigen Verhältnisses zwischen Deutschland und der Union an sich ergiebt, drängt aber noch ein weiterer Gesichtspunct zur Erörterung unserer handelspolitischen Stellungnahme zu den

Vereinigten Staaten. Wir stehen vor einer Reform des deutschen Zolltarifs. Von seiner Beschaffenheit wird es in erster Linie abhängen, ob die mitteleuropäische Handelsvertragspolitik wirksam weitergeführt werden kann. Die Normierung der Positionen des neuen Zolltarifes wird aber durch die Rücksicht auf die americanische Concurrenz in hohem Masse beeinflusst. Es ist nicht zuviel behauptet, wenn man sagt, dass die Fortführung der mitteleuropäischen Handelsverträge in verkehrserleichternder Richtung von der zollpolitischen Stellungnahme gegenüber der Union abhängt. Bevor nicht über sie Klarheit herrscht, wird die hochschutzzöllnerische Strömung in Deutschland eher noch zu-, als abnehmen. In den Kreisen der Exportindustrie hat die hochschutzzöllnerische Handelspolitik der Vereinigten Staaten schon ein hohes Mass von Unwillen angesammelt; in vielen Industriezweigen, die überwiegend für das Inland arbeiten, macht sich die americanische Concurrenz auf dem natürlichsten Absatzgebiete, dem heimischen Markte, so sehr bemerkbar, dass diese Industrieen laut nach Zollschutz gegen die Invasion americanischer Fabricate rufen. Die deutsche Landwirtschaft erblickt erst recht in den Vereinigten Staaten einen preisdrückenden Concurrenten, dem man die Thore nach Deutschland verschliessen müsse. Da nun die Vereinigten Staaten mit uns im Verhältnis der Meistbegünstigung stehen, so suchen die handelspolitischen Gegner der Vereinigten Staaten eine ähnliche Taktik der Handelspolitik zu verfolgen, wie man sie in Frankreich aus Gegnerschaft gegen die im Frankfurter Frieden festgelegte Meistbegünstigung mit dem deutschen Reiche eingeschlagen hat: man opfert die Handelsverträge mit allen benachbarten Ländern, nur um die Provenienzen aus den Vereinigten Staaten mit möglichst hohen Zöllen belegen zu können.

Auf die Notwendigkeit einer solchen Taktik wurde im Reichstag bei Beratung einer Interpellation über den Stand der Verhandlungen zur Regelung der handelspolitischen Beziehungen zwischen dem deutschen Reich und den Vereinigten

Staaten von Nordamerica (Sitzung vom 11. Februar 1899) von beachtenswerter Seite hingewiesen. Graf von Kanitz sagte, nachdem er die Eventualität eines Zollkrieges mit den Vereinigten Staaten zurückgewiesen hatte:

„Ich fürchte, dass es schlimmer kommen wird; von einer europäischen Zollunion gegenüber America kann keine Rede sein, was ich befürchte, ist, dass jeder europäische Staat über kurz oder lang in die Lage versetzt sein wird, sich mit einem autonomen Zolltarif zu rüsten, welcher, was die Höhe der Zollsätze betrifft, ungefähr dem Dingley-Tarif entspricht. In irgend einer Weise muss doch das Gleichgewicht hergestellt, muss der Ausgleich ermöglicht werden. Das würde allerdings ein sehr unerfreulicher Zustand sein, ein Zustand, den man als einen Krieg alelr gegen alle beezichnen könnte. Kommt es dahin, so kann ich mich nur mit der Hoffnung trösten, dass ein solcher Kriegszustand nicht von langer Dauer sein wird, dass dann aber auch die americanische Union wird nachgeben müssen, weil sie darunter mehr leiden wird wie wir." Diese Perspective des Grafen von Kanitz fand im Centrum starken Anklang. Der Führer desselben, Dr. Lieber, gab diesem Gefühl mit folgenden Worten Ausdruck: „So interessant gewiss und sogar so wahrscheinlich vielleicht die Perspective war, in welcher Herr Graf von Kanitz die Dinge sich entwickeln sah, halte ich derlei Zukunftsbetrachtungen wohl mit Recht für wenig förderlich. Er sagte im wesentlichen: ein Zollkrieg ist nicht möglich, auch wir wollen ihn nicht; es ist auch nicht möglich eine allgemeine Zollverbindung Europas gegenüber den Vereinigten Staaten von Nordamerica, und so wird die Folge sein, dass alle nichtamericanischen Staaten rascher oder langsamer zu einem autonomen Tarife kommen, der im wesentlichen dem Dingley-Tarife entspricht; und das Ende vom Liede wird dann dasjenige jener Ueberspannung sein, in der Ueberspannung des

Dingley-Tarifes auf der ganzen Welt wird die Heilung, wird die Abschaffung liegen.“

Dr. Lieber hält die Erörterung dieser Perspective zwar für müssig, aber sie selbst hält er für sehr wahrscheinlich und trägt sie dem Hause nochmals in aller Schärfe vor.

Was damals von den Vertretern der Majoritätsparteien als Perspective in Aussicht gestellt worden ist, könnte nur durch Preisgabe der mitteleuropäischen Handelsverträge erreicht werden. Und in der That sind die Strömungen gegen die Fortführung der Caprivi'schen Handelspolitik im Parlamente sowohl als auch innerhalb der Regierung so stark, dass mit ihrem Erfolge zu rechnen ist. Die Hauptstärke zieht diese Strömung aus der zollpolitischen Gegnerschaft zu den Vereinigten Staaten.

Es liegt daher nahe, gerade gegenwärtig die rechtlichen Grundlagen unseres Handelsverkehrs mit den Vereinigten Staaten, die Einwirkungen ihrer Zollpolitik auf Deutschlands Handel, Industrie und Arbeitsmarkt darzulegen und auf Grund des so gewonnenen Materials die Frage der notwendigen und möglichen Regelung unserer Handelsbeziehungen zu den Vereinigten Staaten einer Beantwortung zu unterziehen. Es geschieht dies wesentlich im Interesse der Fortführung der 1892/94 vom deutschen Reiche eingeleiteten Handelspolitik. Denn je frühzeitiger über den Weg, die wirtschaftliche und handelspolitische Gefahr Americas zu paralysieren, Klarheit geschaffen wird, desto eher ist es möglich, bei der Revision des autonomen Tarifes die Position der Anhänger der mitteleuropäischen Handelsverträge zu kräftigen und ihnen im Kampfe mit den Gegnern dieser Handelspolitik zum Siege zu verhelfen.

II. Die formelle Seite des Meistbegünstigungs-vertrages vom Jahre 1828.

Grundlegend für die Beurteilung des rechtlichen Verhältnisses, in dem das deutsche Reich handelspolitisch zu den Vereinigten Staaten steht, ist der Handelsvertrag Preussens mit der nordamericanischen Union aus dem dritten Jahrzehnt des vorigen Jahrhunderts. Er wurde am 1. Mai 1828 von dem preussischen Geschäftsträger in Washington und dem damaligen Staatssecretair Henry Clay unterzeichnet. Nach der Vorrede und Artikel I desselben hat das Abkommen den Zweck, „die Beziehungen guten Einverständnisses, die bisher in so glücklicher Weise geherrscht haben," aufrecht zu erhalten und „den Handelsverkehr zu consolidieren. Die Contrahenten sind überzeugt, dass dies nicht besser bewerkstelligt werden kann, als durch die Annahme des Systems vollkommener Gegenseitigkeit, gegründet auf Principien der Billigkeit, die beiden Ländern in gleichem Masse zu gute kommen, und sowohl zu Friedens- wie zu Kriegszeiten anwendbar sind." Da dieser Vertrag vielfach in dem Sinne genannt wird, als ob er ein directes uneingeschränktes Meistbegünstigungsverhältnis zwischen Deutschland und den Vereinigten Staaten statuiere, währenddem dies thatsächlich gar nicht der Fall ist, so lassen wir die beiden wichtigsten, den Handelsverkehr betreffenden Artikel V und IX in ihrem Wortlaut folgen:

Artikel V.

„Auf den Eingang der Erzeugnisse des Bodens oder des Kunstfleisses des Königreichs Preussen in die Vereinigten Staaten, und auf den Eingang der Erzeugnisse des Bodens oder Kunstfleisses der Vereinigten Staaten in das Königreich Preussen sollen weder andere noch höhere Abgaben gelegt werden, als diejenigen, welche auf dieselben Artikel, wenn sie Erzeugnisse des Bodens oder des Kunstfleisses irgend eines andern fremden Landes, gelegt sind oder gelegt werden möchten."

Artikel IX.

„Wenn von einem der contrahierenden Teile in der Folge andern Nationen irgend eine besondere Begünstigung in betreff des Handels oder der Schiffahrt zugestanden werden sollte, so soll diese Begünstigung sofort auch dem anderen Teile mit zu gute kommen, welcher dieselbe, wenn sie ohne Gegenleistung zugestanden ist, ebenfalls ohne eine solche, wenn sie aber an die Bedingung einer Vergeltung geknüpft ist, gegen Bewilligung derselben Vergeltung geniessen wird."

Ueber die Dauer des Vertrages ist bestimmt, dass derselbe von seinem Inkrafttreten an zwölf Jahre in Geltung bleiben soll. Als Kündigungsfrist wird ein Zeitraum von zwölf Monaten bedungen.

Aus den angeführten Hauptbedingungen des Vertrages geht hervor, dass derselbe nicht im mindesten die uneingeschränkte Meistbegünstigung zum Inhalt hat. Im Moment des Abschlusses allerdings gestehen sich die beiden Staaten ohne weiteres die Meistbegünstigung zu. Nach Artikel IX tritt dafür aber „in der Folge" das Princip der Gegenseitigkeit. Begünstigungen an ein drittes Land sind zu gewähren, falls sie ohne Gegenleistung erfolgen; sind sie an die Bedingung einer Gegenleistung geknüpft, so muss diese auch von demjenigen der beiden Vertragsstaaten gewährt werden, der die dem dritten Lande ein-

geräumte Begünstigung des anderen Vertragsstaates mitgeniessen will. Nehmen wir an, Deutschland gewähre Oesterreich-Ungarn gegen entsprechende Gegenleistungen Zollconcessionen, so können die Vereinigten Staaten diese nach Absicht und Wortlaut des Artikels IX ohne entsprechende Concessionen nicht erhalten. Eine directe unumschränkte Meistbegünstigung liegt daher nicht vor.

Nun stehen wir aber mit Frankreich im Verhältnis der thatsächlich unumschränkten Meistbegünstigung. Wir müssen Frankreich jede Zollconcession an England, Belgien, die Niederlande, die Schweiz, Oesterreich und Russland ohne weiteres nach den Bestimmungen des Frankfurter Friedens gewähren. Im Zusammenhang mit diesem Rechtsverhältnis zu Frankreich verliert der Artikel IX des preussisch-americanischen Vertrages jeden Sinn; aus der Statuierung des Princips der Gegenseitigkeit ergiebt sich indirect der rechtliche Anspruch der Vereinigten Staaten auf die unbeschränkte Meistbegünstigung. Da Frankreich ohne jede Gegenleistung alle Begünstigungen zugestanden werden, so kommen auch für die Vereinigten Staaten solche Gegenleistungen überhaupt nicht mehr in Betracht.

Solange Preussen ein handelspolitisches Sonderdasein führte, so lange war die Giltigkeit des Vertrages von 1828 unbestritten. Mit der Gründung des deutschen Reiches, das ein handelspolitisches Ganzes bildete, entstand die Frage, ob der Vertrag von 1828 im Verkehr mit dem deutschen Reich auch noch bindend sei. Die americanische Regierung hat consequent die Ansicht vertreten, dass der Vertrag die Vereinigten Staaten zwar Preussen, aber nicht dem Reich gegenüber verpflichte. Authentisch ist diese Ansicht von americanischer Seite ausgesprochen worden, als die Vereinigten Staaten 1894 einen Zoll auf Salz aus solchen Ländern einführten, die von americanischem Exportsalz keinen Zoll erhoben. Salz aus Deutschland wurde mit dem Zoll belegt. Deutschland erblickte in dieser Behandlung eine Verletzung des Meistbegünstigungsrechts. Die Frage wurde americanischerseits dem Generalanwalt Olney zur Begutachtung

vorgelegt. In seinem Schreiben an den Secretair des Schatzamtes vom 13. November 1894 sagt Olney in wörtlicher Uebersetzung:

„Man solle nicht ausser Acht lassen, dass, obgleich dieser Vertrag (nämlich derjenige von 1828) in Hinsicht auf denjenigen Teil des deutschen Reiches, welcher das Königreich Preussen bildet, als zu Kraft bestehend anzusehen ist, keine Thatsache oder Erwägung, die mir zur Kenntnis unterbreitet worden ist, die Annahme rechtfertigt, dass dieselbe als wirksam für andere Teile des Reiches aufgefasst werden muss."

Aus diesen rechtlichen Standpunct über die Giltigkeit des Vertrages von 1828 hat sich die americanische Regierung gestellt, und auf ihm steht sie noch heute. Anlässlich der diplomatischen Erörterungen über den Zuckerzoll findet sich in einem Schreiben des Staatssecretairs Gresham an den deutschen Botschafter folgende unzweideutige Stelle über die Giltigkeit der Meistbegünstigungsclausel vom Jahre 1828:

„Die Bestimmungen dieser beiden Artikel (nämlich Artikel V und IX) stellen den Handelsverkehr zwischen den Vereinigten Staaten und Preussen, nicht dem gesamten deutschen Reiche, auf die Grundlage der Meistbegünstigung."

Der Standpunct der americanischen Regierung war in der Hauptsache sich stets gleichbleibend und consequent, wenn er auch notwendigerweise zu Unzuträglichkeiten geführt hat. Dagegen war die Haltung der deutschen Regierung durchaus schwankend. Wenn auch neuerdings wieder der Anspruch der vollen Meistbegünstigung den Vereinigten Staaten gegenüber von ihr erhoben wurde, so war dies doch keineswegs immer der Fall. Die Regelung der deutsch-americanischen Handelsbeziehungen durch die Saratoga-Convention beweist dies: sowohl in den Verhandlungen, die zu dieser Convention führten,

als auch in dem Abkommen selbst verrät sich, dass die deutsche Regierung, theoretisch wenigstens, nicht auf dem Boden der Meistbegünstigung steht.

Das Verbot der Einfuhr americanischen Schweinefleisches vom Jahre 1883 war officiell auf sanitäre Gründe zurückzuführen. Als durch das Gesetz vom 31. August 1890 die Vereinigten Staaten alle Gründe, die für Aufrechterhaltung des Verbotes sprachen, weggeräumt hatten, hätte das Verbot bei Annahme der unbeschränkten Meistbegünstigung eo ipso ohne Concession wieder fallen müssen. Der deutsche Botschafter in Washington begnügte sich jedoch damals keineswegs damit, das americanische Fleischuntersuchungsgesetz als befriedigend zu bezeichnen, sondern verlangte von der americanischen Regierung die Zusicherung, dass der Präsident der Vereinigten Staaten sich des ihm durch Section III des Tarifgesetzes von 1890 verliehenen Rechtes zur Wiederauflegung des Zolles auf in die Vereinigten Staaten eingeführten deutschen Zucker nicht bedienen werde. Dieses Verlangen einer auf Grund des Vertrages von 1828 selbstverständlichen Unterlassung konnte nur gestellt werden, wenn die deutsche Regierung den Vertrag von 1828 nicht mehr als giltig anerkannte, vielmehr mit der Aufhebung des Einfuhrverbotes von americanischem Schweinefleisch eine Zollconcession erkaufen wollte. Eine Verletzung des Rechtsbodens der Meistbegünstigung liegt aber deutscherseits erst recht in der Saratoga-Convention selbst, die als zweites für die rechtliche Regelung der deutsch-americanischen Handelsbeziehungen wichtiges Document hier wörtlich folgt. Sie ist in Form eines Briefwechsels zwischen dem Geschäftsträger des deutschen Reiches und einem ausserordentlichen Bevollmächtigten der Vereinigten Staaten gehalten.

Am 22. August 1891 richtete der Geschäftsträger des deutschen Reichs, v. Mumm, aus dem Badeorte Saratoga-Springs im Staate Newyork an den ausserordentlichen Bevollmächtigten der Vereinigten Staaten, Forster, folgende Note:

„Nachdem durch das Gesetz vom 3. März d. J. und die dazu erlassenen Ausführungsbestimmungen vom 25. desselben Monats und Jahres die obligatorische Untersuchung des für den zwischenstaatlichen Verkehr in Nordamerica und den Export nach dem Auslande bestimmten Fleisches in den Vereinigten Staaten von America vorgeschrieben worden ist, gereicht es der kaiserlichen Regierung zur Befriedigung, die Erklärung abgeben zu können, dass die Veranlassung für eine fernere Aufrechterhaltung des im Jahre 1883 aus sanitären Gründen erlassenen Verbots der Einfuhr von Schweinen, Schweinefleisch und Würsten americanischen Ursprungs, sofern dieselben den Bestimmungen des Regulativs vom 25. März d. J. entsprechend amtlich untersucht und mit der vorgeschriebenen Bescheinigung versehen sind, weggefallen ist. Sobald daher die Regierung der Vereinigten Staaten von America in der Lage ist, der kaiserlichen Regierung amtlich den Zeitpunct bezeichnen zu können, bis zu welchem das Gesetz vom 3. März d. J. in der durch das Regulativ vom 25. desselben Monats und Jahres vorgeschriebenen Weise thatsächlich zur Durchführung gelangt sein wird, dergestalt, dass die durch das erwähnte Gesetz beabsichtigte Garantie gegen die Ausfuhr von gesundheitsgefährdenden Fleischwaren gewährleistet erscheint, wird die kaiserliche Regierung zur Aufhebung des unter dem 6. März 1883 erlassenen deutschen Einfuhrverbots die erforderlichen Einleitungen treffen. Die kaiserliche Regierung geht bei Abgabe dieser Erklärung von der Voraussetzung aus, dass nach Aufhebung des gedachten deutschen Ausfuhrverbots für den Herrn Präsidenten keine Veranlassung mehr vorliegt, die ihm durch den 51. Bundescongress verliehenen discretionären Befugnisse dem deutschen Reiche gegenüber in Anwendung zu bringen. Die kaiserliche Regierung glaubt sich zu dieser Annahme um so mehr berechtigt, als dieselbe bereit ist, den Vereinigten Staaten von America diejenigen Zollermässigungen für landwirtschaftliche Erzeugnisse einzuräumen, welche von ihr bei den gegenwärtig deutscherseits geführten Handelsvertragsverhandlungen Oesterreich-Ungarn und anderen Staaten gewährt worden sind bezw. etwa noch gewährt werden. Indem

ich Sie bitte, mich in Ihrer Erwiderung auf diese Note davon in Kenntnis setzen zu wollen, ob die im vorstehenden zum Ausdruck gebrachte Auffassung der kaiserlichen Regierung bezüglich der Handhabung der Section III des Zolltarifgesetzes vom 1. October v. J. und der Section V des Fleischbeschaugesetzes vom 30. August v. J. zutrifft, werde ich zugleich Ihrer Mitteilung über den Zeitpunct der auf Grund des Regulativs vom 25. März d. J. erfolgenden vollen Durchführung des Gesetzes vom 3. März d. J. entgegensehen dürfen."

In der an demselben Tage erfolgenden Antwort Forsters wird gesagt:

„Es gereicht mir zur Genugthuung, Sie benachrichtigen zu können, dass die im Gesetz vom 3. März d. J. und der Ausführungsverordnung vom 25. desselben Monats vorgesehene Fleischbeschau unter Aufsicht und auf Kosten der Regierung der Vereinigten Staaten bereits seit einigen Wochen zur Durchführung gelangt ist, dergestalt, dass auf diese Weise untersuchtes Fleisch spätestens am ersten nächsten Monats zur Ausfuhr nach Deutschland bereit sein wird. Ebenso angenehm ist es mir, Ihnen im Auftrage des Präsidenten die Zusicherung geben zu können, dass durch die von der kaiserlichen Regierung beabsichtigte Aufhebung der Verordnung vom 6. März 1883, betreffend das Verbot der Einfuhr von Schweinen, Schweinefleisch und Würsten americanischen Ursprungs, für den Präsidenten jede Veranlassung beseitigt sein wird, seinerseits gegen das Deutsche Reich die ihm von dem Congress der Vereinigten Staaten durch Section V des Fleischbeschaugesetzes vom 30. August 1890 übertragenen discretionären Befugnisse in Anwendung zu bringen. Der Präsident hat mich ferner zu der Mitteilung beauftragt, dass er die Bereitwilligkeit der kaiserlichen Regierung, den landwirtschaftlichen Erzeugnissen der Vereinigten Staaten bei der Einfuhr nach Deutschland diejenigen Zollermässigungen zu gewähren, welche den gleichen Erzeugnissen Oesterreich-Ungarns in dem mit diesem Lande neuerdings vereinbarten Handelsvertrag gewährt

worden sind oder die von Deutschland andern Ländern etwa noch gewährt werden, als ein genügendes Entgegenkommen für die Gewährung der von dem Congress der Vereinigten Staaten in Section III des Zolltarifgesetzes vorgesehenen Vergünstigungen betrachtet" — u. s. w.

In dieser Convention wird den Vereinigten Staaten nicht die volle Meistbegünstigung eingeräumt, sie ist vielmehr expressis verbis auf die landwirtschaftlichen Erzeugnisse beschränkt. Wenn nun auch thatsächlich den Vereinigten Staaten die volle Meistbegünstigung gewährt wurde, so geht aus dem Schriftwechsel doch zur Genüge hervor, dass die deutsche Regierung nicht von der Voraussetzung der Giltigkeit der Meistbegünstigung der Vereinigten Staaten beim Abschluss dieser Convention ausging.

Als 1897 die Dingley-Bill eine Erhöhung der Zölle brachte, und nach der den Vereinigten Staaten eigentümlichen Methode der Reciprocität mit einzelnen Ländern Verträge abgeschlossen werden sollten, in denen für diese Zollermässigungen eingeräumt wurden, stellte sich Deutschland allerdings wieder auf den Boden der Meistbegünstigung und verlangte gleichfalls diese Ermässigungen für sich. Nach langen Verhandlungen kam im Jahre 1900 ein neues Abkommen zustande, in dem die Handelsbeziehungen zwischen Deutschland und den Vereinigten Staaten bis Ende 1903 geregelt wurden. Dieses Abkommen bildet das dritte amtliche Document, das für die Beurteilung unserer Handelsbeziehungen mit der Union massgebend ist. Dasselbe datiert vom 10. Juli 1900 und hat folgenden Wortlaut:

Die Unterzeichneten haben namens ihrer respectiven Regierung folgendes Handelsabkommen geschlossen:

1. In Uebereinstimmung mit der dem Präsidenten durch Section III des Zollgesetzes der Vereinigten Staaten vom 24. Juli 1897 erteilten Ermächtigung wird seitens der Vereinigten Staaten zugestanden, dass vom Tage des Inkrafttretens dieses Abkommens an die folgenden

Boden- und Industrieerzeugnisse Deutschlands bei ihrer Einfuhr nach den Vereinigten Staaten den in gedachter Section III erwähnten ermässigten Zollsätzen unterworfen werden, nämlich:

Roher Weinstein und rohe Weinhefe: fünf Procent vom Wert.

Branntwein oder andere aus Getreide oder anderen Materialien hergestellte oder destillierte Spirituosen: für eine Gallone von Normalstärke einen Dollar und fünfundsiebenzig Cents.

Nicht schäumende Weine und Wermut in Fässern: für eine Gallone fünfunddreissig Cents; desgleichen in Flaschen oder Krügen: für die Kiste von einem Dutzend Flaschen oder Krügen von mehr als Pint- bis zu Quartgehalt oder von 24 Flaschen oder Krügen bis zu Pintgehalt für eine Kiste einen Dollar und fünfundzwanzig Cents. In solchen Flaschen oder Krügen gefundene grössere Mengen sollen einem Zoll von vier Cents für einen Pint oder einen Bruchteil davon unterworfen werden, jedoch soll auf Flaschen oder Krüge kein besonderer oder Zuschlagszoll gelegt werden.

Gemälde in Oel oder Wasserfarben, Pastellmalereien, Feder- und Tintezeichnungen, sowie Bildhauerarbeiten: fünfzehn Procent vom Wert.

II. Als Gegenleistung sichert die Kaiserlich Deutsche Regierung den Erzeugnissen der Vereinigten Staaten bei der Einfuhr nach Deutschland diejenigen Zollsätze zu, welche durch die in den Jahren 1891—1894 zwischen Deutschland einerseits und Belgien, Italien, Oesterreich-Ungarn, Rumänien, Russland, Schweiz und Serbien andererseits abgeschlossenen Handelsverträge diesen Ländern zugestanden worden sind.

Ausserdem wird die Kaiserlich Deutsche Regierung, sobald dieses Abkommen in Kraft tritt, diejenigen Anordnungen aufheben, nach welchen aus den Vereinigten Staaten eingehendes getrocknetes und gedörrtes Obst einer Untersuchung auf San José-Schildlaus unterzogen wird. Dieses Obst wird während der Geltung dieses Abkommens keinen andern Lasten unterworfen werden, als den gesetzmässig darauf ruhenden oder darauf zu legenden Zollsätzen.

III. Dieses Abkommen tritt mit dem Tage des Erlasses der Proclamation des Präsidenten der Vereinigten Staaten, durch welche es Giltigkeit erhält, in Kraft und bleibt in Kraft bis zum Ablauf von drei Monaten nach dem Tage, an welchem eine der Parteien die andere von ihrer Absicht, dasselbe zu beendigen, in Kenntnis setzt.

So geschehen etc.

Dieses letzte Abkommen kann nach Abschnitt III innerhalb einer bestimmten Frist gekündigt werden. Es läuft aber materiell ohne Kündigung in dem Moment ab, in dem die Zollsätze der Handelsverträge aus dem Jahre 1891—1894 verändert werden. Das ist der Fall mit Beginn des Jahres 1904. Wir haben bis dahin allerdings eine Regelung unserer Handelsbeziehungen zu den Vereinigten Staaten, die auf dem Grundsatze der Gegenseitigkeit, keineswegs aber auf dem der Meistbegünstigung aufgebaut ist. Es ergiebt sich das aus dem Wortlaut des Abkommens. Abschnitt II spricht ausdrücklich von der Gegenleistung der deutschen Regierung, die sich allerdings im Gegensatz zu der Saratoga-Convention nicht auf Zollconcessionen für die landwirtschaftlichen Erzeugnisse beschränkt, sondern für alle Erzeugnisse der Vereinigten Staaten gegeben wird. Wie das Abkommen vom 10. Juli 1900, so wird aber auch die Saratoga-Cenvention Ende 1903 gegenstandslos, und Deutschland und die Vereinigten Staaten stehen dann wieder auf dem nämlichen unklaren Boden zu einander, wie vor Abschluss der beiden letzten Conventionen.

Bei dieser Sachlage entsteht nun die Frage, ob Deutschland seinerseits nach Ablauf des Abkommens vom Jahre 1900 wieder auf den Vertrag vom Jahre 1828 zurückgreifen und auf dessen Giltigkeit den Vereinigten Staaten gegenüber bestehen soll. Nach Ausführungen des Staatssecretairs, Grafen Posadowsky, ist anzunehmen, dass die deutsche Reichsregierung in der That gesonnen ist, diesen Rechtsstandpunct geltend zu machen. Die im Vertrage von 1828 Preussen eingeräumte Meistbegünstigung

wird für das Reich daraus zu deducieren gesucht, dass die Vereinigten Staaten fast gleichlautende Verträge mit den Hansastädten Hamburg, Bremen und Lübeck abgeschlossen haben, die bis heute noch nicht gekündigt, daher wirksam sind. Da nun die Einfuhr der deutschen Waren nach den Vereinigten Staaten nur von preussischem Gebiet oder aus den drei Hansastädten erfolgt, so müssen alle deutschen Waren als von Preussen, Hamburg, Bremen und Lübeck herrührend betrachtet und nach der Meistbegünstigung behandelt werden. Diese Anschauung vertrat in der Reichstagssitzung vom 11. Februar 1899 der Staatssecretair des Reichsamts des Innern, Graf Posadowsky, als er sich über die handelspolitische Haltung der Vereinigten Staaten dem deutschen Reich gegenüber beschwerte. Er führte damals aus:

> „Nun stehen wir nach wie vor auf dem Standpunct, dass die Grundlage des Vertragsverhältnisses zwischen uns und America der mit Preussen abgeschlossene Vertrag von 1828 ist; ähnliche Verträge sind von America auch mit den andern Seeuferstaaten abgeschlossen worden. Ich halte die Frage nicht für geeignet, darauf einzugehen, inwieweit man gegen die Fortdauer dieser Verträge gegenüber dem Reiche mit Recht irgendwelche staatsrechtliche Bedenken erheben kann. Denn wir sind der Ansicht, dass die Verträge mit den Seeuferstaaten noch zu Recht bestehen; die americanische Einfuhr geht aber über die Zollstellen der Seeuferstaaten ein. Insbesondere auf Grund des Vertrages von 1828 mit Preussen halten wir principiell daran fest, dass uns die unbeschränkte Meistbegünstigung in America zusteht.
>
> In America selbst ist man in Beziehung der Bedeutung der Meistbegünstigungsclausel früher anderer Ansicht gewesen. Es liegt hierüber z. B. ein recht interessantes Schriftstück vor, ein Circulationsschreiben des Schatzsecretairs der Vereinigten Staaten vom 5. August 1844. Durch einen Act des americanischen Congresses im Jahre 1842 Section VIII § 5 waren österreichische Weine in Flaschen in America höher tarifiert worden, als die sicilianischen Weine in Flaschen; dagegen erhob die

österreichische Regierung Einspruch. In jenem mir hier nur allerdings im Druck vorliegenden Circularerlass des americanischen Schatzsecretairs wird darauf ausgeführt, dass diese Forderung Americas, den österreichischen Flaschenwein höher zu tarifieren, als den sicilianischen, dem § 5 des Handelsvertrags nicht entspreche, der zwischen Oesterreich und den Vereinigten Staaten am 27. August 1829 abgeschlossen sei. Das Rundschreiben fährt fort:

> Die vertragsmässigen Abmachungen müssen mit der grössten Treue ausgeführt werden. Die politische Loyalität der Vereinigten Staaten steht über jeder Geldfrage und über jedem Preis. Der Congress der Vereinigten Staaten, als er den Act von 1842 annahm,

— das ist der Act, über den sich Oesterreich beschwert fühlte —

> hat ausdrücklich erklärt, dass keine Interpretation beliebt werden solle und keine Anwendung dieses Actes stattfinden dürfe, welche geeignet wäre, die vertragsmässigen Abmachungen, die mit fremden Staaten existieren, irgendwie zu verschieben.

Nun, meine Herren, ist es interessant, dass dieser § 5 des im Jahre 1829 von der österreichischen Regierung mit den Vereinigten Staaten abgeschlossenen Handelsvertrages wörtlich übereinstimmt mit dem § 5 des zwischen Preussen und den Vereinigten Staaten im Jahre 1828 abgeschlossenen Handelsvertrages und dass der österreichische Handelsvertrag einen § 9 hat, der wörtlich übereinstimmt mit dem § 9 des preussischen Vertrages mit America. Die §§ 5 und 9 der beiden Verträge definieren aber die gegenseitige Meistbegünstigung.

Hier ist also in einem amtlichen Actenstücke anerkannt, dass eine Differenzierung österreichischer Producte gegenüber irgend einem anderen Staate auf Grund des § 5 des Vertrages zwischen Oesterreich und den Vereinigten Staaten nicht für zulässig zu erachten ist. Da aber beide Verträge in ihrem Wortlaut über die Meistbegünstigung identisch sind, glaube ich allerdings, dass die verbündeten Regierungen in ihrem Rechte sind, wenn sie grundsätzlich daran festhalten, dass auch deutsche Producte gegenüber America die allgemeine Meistbegünstigung besitzen."

Dieser hier gekennzeichnete Standpunct ist nicht nur taktisch, sondern auch sachlich verkehrt. Nachdem die Reichsregierung wiederholt sich von dem Boden des Vertrages entfernt, ja den Vertrag in seinen hauptsächlichsten Puncten preisgegeben und in ihren Verhandlungen mit den Vereinigten Staaten geradezu ihr Einverständnis mit der Anschauung der americanischen Regierung bekundet hat, sieht es sich eigenartig an, wenn nunmehr die Reichsregierung plötzlich wieder auf den verlassenen Boden sich begiebt und die Vereinigten Staaten zu ihrer selbst nicht gefesteten Rechtsauffassung nötigen will. Der Standpunct ist aber auch sachlich durchaus hinfällig. Man mag zugeben, dass die Verträge mit Preussen und den Hansastädten noch ihre Giltigkeit haben, man mag weiter folgern, die Einfuhr aus Deutschland gehe nur über die Grenzen der Seeuferstaaten Preussen, Hamburg, Bremen, Lübeck. Man kann aber deswegen nicht verlangen, dass die Vereinigten Staaten alle über die Seeuferstaaten zu ihnen gelangenden Waren als solche zu behandeln hätten, die aus den Seeuferstaaten selbst stammen. Wäre dem so, dann könnte unter Umständen auch die Schweiz die Rechte des Vertrages für sich beanspruchen. Soweit diese ihre Ausfuhr über Hamburg gehen lässt, würden sich solche Exportwaren als Güter der Seeuferstaaten repräsentieren und als solche behandelt werden müssen. Nach americanischem Zollrecht ist aber für die Verzollung nicht das Land des Versands, sondern des Ursprungs massgebend. Abschnitt VIII der Dingley-Bill bestimmt ausdrücklich, dass bei der Einfuhr das Ursprungsland der Waren angegeben sein muss:

„Alle Artikel ausländischer Fabrication, die gewöhnlich markiert, gestempelt, mit einer Brandmarke versehen oder etikettiert werden, und alle solche oder andere Artikel enthaltenden Umschliessungen sollen deutlich markiert, beziehungsweise gestempelt, mit einer Brandmarke versehen oder etikettiert werden, in lesbaren englischen Worten an hervortretender Stelle, so dass daraus ihr Ursprungsland uud die Quantität ihres Inhalts zu ersehen ist; und solange sie nicht derart markiert, gestempelt, mit einer Brandmarke versehen oder etikettiert sind, dürfen sie an den Importeur nicht ver-

abfolgt werden. Sollte ein Einfuhrartikel in dem Stempel, Einbrand oder dem Etikett eine grössere Menge, Zahl oder ein grösseres Mass anzeigen, als in dem Artikel in Wirklichkeit enthalten ist, so darf die Ablieferung an den Importeur erst erfolgen, wenn die Markierung, Stempelung, der Einbrand oder die Etikettierung der Wirklichkeit entsprechend richtig gestellt worden ist."

Ausserdem sind durch den Facturzwang vor den americanischen Consuln die Zollbehörden in den Vereinigten Staaten ferner sehr wohl in der Lage, den Teil der deutschen Einfuhr, der nicht direct aus den Seeuferstaaten stammt, ganz genau von der übrigen Einfuhr zu unterscheiden. Ist also der Vertrag von 1828 nur giltig zwischen den deutschen Seeuferstaaten und der nordamericanischen Union, so ist nach Ablauf des Jahres 1903 das deutsche Reich nicht mehr an ihn gebunden. Da Preussen keine selbständige Zollpolitik mehr zu treiben vermag, so fiele damit der Vertrag ohne weiteres völlig weg. Es fragt sich nun, ob das deutsche Reich Grund hat, den im Jahre 1828 seitens Preussens abgeschlossenen Vertrag seinerseits zu erneuern resp. die americanische Regierung geneigt zu machen, die bisher nicht anerkannte Giltigkeit für das Reich zuzugestehen.

Die Beantwortung dieser Frage hängt von der materiellen Prüfung des Wertes dieses Vertrages für das deutsche Wirtschaftsleben ab, die in extenso später gegeben werden soll. Hier soll dagegen gezeigt werden, *wie unter der Form des sogenannten Meistbegünstigungsverhältnisses die Vereinigten Staaten die extremste Schutzzollpolitik gegen Deutschland treiben konnten, während Deutschland gezwungen war, alle Concessionen dritten Staaten gegenüber auch den Vereinigten Staaten zukommen zu lassen* und auf seine Zollautonomie jedem Angriff Americas gegenüber verzichten zu müssen.

Deutschland hat im letzten Jahrzehnt des neunzehnten Jahrhunderts seinen autonomen Tarif überhaupt nicht geändert, jedenfalls nicht erhöht. Dagegen hat es durch seine Handels-

verträge mit Oesterreich-Ungarn, der Schweiz, Belgien etc. einen Conventionaltarif geschaffen, der in vielen und wichtigen Positionen unter den autonomen Tarif herabgeht. Diesen Conventionaltarif hat Deutschland auf 12 Jahre (bis Ende 1903) festgelegt. Damit hat es sich das Recht auf Ausübung seiner vollen Autonomie auf handelspolitischem Gebiete begeben. Soweit also Deutschland Veränderungen seines Tarifs vorgenommen hat, geschah es zur Herabsetzung der Zollpositionen einer ganzen Reihe von Staaten gegenüber.

Ganz entgegengesetzt zu dieser Politik verlief die zollpolitische Gesetzgebung in den Vereinigten Staaten. 1890, als Deutschland sich anschickte, seine Handelsverträge abzuschliessen, schufen die Vereinigten Staaten den für Deutschlands Ausfuhrhandel überaus nachteiligen M a c - K i n l e y - T a r i f. Durch ihn wurden einige Finanzzölle aufgehoben, die Schutzzölle für sicherstehende Industriezweige etwas herabgesetzt, dagegen für heranwachsende und erstarkende, noch schwache und erst zu schaffende Gewerbe neue hohe Zölle eingeführt. Die Agrarzölle der Mac-Kinley-Bill richteten sich gegen die canadische Concurrenz. Nach den Anfangsbestimmungen der Bill war der Präsident ermächtigt, beliebige Erzeugnisse solcher Staaten, die seiner Ansicht nach americanische Producte unbillig behandeln, von der Einfuhr gänzlich auszuschliessen. Ausserdem wurden Importzölle auf Zucker, Kaffee, Thee, Häute aufgehoben, konnten jedoch sofort wieder in Kraft gesetzt werden, wenn die betreffenden Productionsländer keine Gegenleistung boten. Auf dieser letzten Bestimmung beruhten die der Union so günstigen Reciprocitäts- oder Differentialverträge mit Cuba und Brasilien. Schon nach ein paar Jahren wurde eine Reform des Tarifs von 1890 betrieben.

Am 27. November 1893 wurde die von W i l s o n v e r f a s s t e T a r i f b i l l veröffentlicht. Aus financiellen Gründen wünscht Wilson seine vorgeschlagenen Aenderungen. Er führte im Repräsentantenhause am 8. Januar 1894 aus:

Während der Amtszeit des Präsidenten Harrison sei eine furchtbare Wandlung in den Finanzen des Landes eingetreten. Aus einem zum Ueberfliessen vollen Schatzamt sei während der Zeit fast ein bankerottes geworden.

Schon am 1. Februar genehmigte das Repräsentantenhaus die Wilsonsche Tarifbill. Sie enthielt eine Reihe von Zollerleichterungen, ist aber nichts weniger als eine Aufhebung der Mac-Kinley-Bill vom 10. Juli 1890. Es handelt sich vielmehr um Aenderungen des bestehenden Tarifs derart, dass die Begünstigungen wesentlich den Rohproducten zu gute kommen. In der Vorlage selbst war für fast alle Rohstoffe der Industrie Zollfreiheit vorgesehen, so für Kohle, Roheisen, Wolle. Bei der Beratung im Senate wurde diese Absicht durchkreuzt. Es wurde vielmehr ein Zoll von 10 Cents für die Tonne Eisen angenommen, die Zollfreiheit der Wollwaren abgelehnt. Ausserdem wurde eine ganz bedenkliche Neuerung in das Verzollungssystem eingeführt: an Stelle der specificierten Gewichtszölle traten überwiegend Wertzölle. Die Wilson-Bill kam am 13. August zustande und trat am 28. in Kraft, ohne dass sie der Präsident Cleveland unterzeichnet hätte. Sie war dem Präsidenten zu schutzzöllnerisch ausgefallen. In der endgiltigen Fassung der Bill finden sich gegenüber den Sätzen des Mac-Kinley-Tarifs Herabsetzungen der Wertzölle auf Fayencen, Glaswaren, Eisen, Stahl, Weissblech, Schraubengewinde, Blei in Platten, Nickel, Baumwollen- und Wollenwaren. Zollfreiheit wird gewährt für nicht gewalzte Kupferplatten, Bindfaden, Gemälde und Sculpturen. In Bezug auf den Zucker bestimmte die Bill: roher Zucker soll 40% des Wertes zahlen, Zucker über 16% holländischen Standard bezahlt 1/8 Zuschlagszoll, und solcher aus Ländern, die Prämien zahlen, 1/10% Zuschlag; geschnittene, nicht gefasste Edelsteine sollen 25% Zoll zahlen, gefasste 30, nicht geschnittene 10%. Wolle soll zollfrei bleiben; der Zoll für Weissblech betrug 11/15 Cents pro Pfund.

Auch diese Tarifbill hatte keine Dauer. Die Opposition der Protectionisten gegen dieselbe war so stark, dass schon drei

Jahre später die Reaction eintrat und ein Tarif geschaffen wurde, der in seiner protectionistisch zugespitzten Tendenz noch über die Mac-Kinley-Bill hinausging. Und zwar war es der neugewählte Präsident selbst, der in seiner Inaugural Address vom 4. März 1891 die Motive einer Erhöhung der Zölle angiebt:

> Die feststehende Politik der Regierung sei, die Masse der Einnahmen aus der Besteuerung der fremden Erzeugnisse zu erhöhen und directe Besteuerung, ausser in Kriegszeiten, zu vermeiden. Der leitende Grundsatz der auf Erhöhung der Einnahmen mittelst der Einfuhrzölle gerichteten Tarifgesetzgebung sei, die einheimischen Industrieen und die Entwickelung des Landes zu schützen und zu fördern. Pflicht des Congresses sei es, den Fehlbeträgen ein Ende zu machen durch eine Schutzzollgesetzgebung, die die festeste Stütze des Staatsschatzes sei. . . . Bei der Tarifrevision sei besondere Aufmerksamkeit der Wiederinkraftsetzung und Ausdehnung des Reciprocitätsgesetzes von 1890 zuzuwenden. Das befriedigende Resultat der kurzdauernden Erprobung dieses Gesetzes rechtfertige in hohem Masse weitere Versuche und die Erteilung discretionärer Gewalt beim Abschlusse von Handelsverträgen.

Im Anschluss an dieses Programm ging das schon am 15. März zusammentretende Repräsentantenhaus sofort an die Schaffung eines Zolltarifes, der nach seinem directen Urheber Nelson Dingley den Namen Dingley-Tarif erhielt. Die nach der Wilson-Bill schon sehr hohen Zölle wurden um durchschnittlich 70% erhöht, so dass sie für manche Artikel einem Einfuhrverbote gleichkamen. Am 31. März wurde die Bill vom Repräsentantenhause angenommen, am 24. Juli vom Senate gebilligt. Das Gesetz trat sofort in Kraft. Der Titel lautet charakteristischerweise: „Gesetz zur Beschaffung von Einkünften für die Regierung und zur Hebung der Industrieen der Vereinigten Staaten.“

Innerhalb sieben Jahren wurde so der autonome Zolltarif in den Vereinigten Staaten nicht weniger als dreimal geändert. Diese Thatsache allein genügt schon zum Verständnis der Unsicherheit, die in den Kreisen der Industrie und des Handels solcher Länder entstehen musste, die rege Handelsbeziehungen zu den Vereinigten Staaten unterhielten. Kaum hat man sich auf bestimmte Zollsätze in der Fabrication und Calculation auf Grund eines neuen Tarifes eingerichtet, da beginnt schon wieder eine neue Agitation für eine Reform des Tarifs. Kaum drei Jahre ist eine Zollposition giltig, um dann wieder einer andern Platz zu machen. Schon aus diesem häufigen Wechsel geht die Benachteiligung Deutschlands hervor. Der deutsche Wirtschafts- und Arbeitsmarkt kommt nicht aus der Ungewissheit und Beängstigung heraus. Wie aber gerade diese Unsicherheit lähmend wirkt, das zeigt die Wirtschaftsgeschichte Deutschlands in den Jahren 1890/91, 1893/94 und 1896/97 an einer Reihe von Beispielen.

Dazu kommt nun aber der Umstand, dass Deutschland dieser Beweglichkeit der Americaner gegenüber durchaus stillzuhalten genötigt ist — auf Grund der Meistbegünstigungsclausel. Wir haben ein Interesse an stabilen Handelsverhältnissen solchen Staaten gegenüber, die mit uns Tarifverträge auf eine bestimmte Zahl von Jahren hinaus abschliessen. Wir binden sie und uns dadurch in der Ausübung der handelspolitischen Autonomie. Zu diesem wichtigen Verzicht müssen wir uns nun auch einem Lande gegenüber entschliessen, das gar keine Rücksicht auf diese ganz erhebliche Concession zu machen braucht, die wir ihm auf Grund der Meistbegünstigung einzuräumen haben. Mit anderen Worten: die formelle Meistbegünstigung lässt es zu, dass ein Land sich der Zollautonomie auf lange Zeit begiebt, das andere Land sich dagegen nach Herzenslust dieser erfreut und von ihr häufigen und für das meistbegünstigte Land nachteiligen Gebrauch machen kann.

Deutschland hat aber nicht nur auf seine Zollautonomie verzichtet, es hat nicht nur zwölf Jahre lang den Vertrags-

staaten gegenüber eine Stabilität der Handelsbeziehungen seinerseits garantiert, es hat auch seine Zölle in zahlreichen Positionen den Vertragsstaaten gegenüber erheblich herabgegesetzt. An allen diesen Vorteilen nehmen die Vereinigten Staaten teil, ohne ihrerseits irgendwie Concessionen machen zu müssen. Im Gegenteil, ihnen ist es nicht verwehrt, die Zölle bis zu einem Grade zu steigern, bei dem diese Einfuhrverboten gleichkommen, durch Reciprocitätsbestimmungen die Meistbegünstigung Deutschlands beinahe wertlos zu machen. Denn alle Zollermässigungen, die der Präsident eintreten lassen kann, sind für Waren berechnet, von denen nur eine für Deutschlands Export nach America wesentlich ins Gewicht fällt: das ist der Zucker. Und in welcher Weise gerade hier Deutschland von den Vereinigten Staaten behandelt worden ist, davon wird noch an anderer Stelle zu sprechen sein.

Die Meistbegünstigung, wie sie von den Vereinigten Staaten Deutschland gegenüber geübt wird, schrumpft auf eine blosse schönklingende Formel zusammen, deren Inhalt fast gleich Null ist. Denn hätten wir die sogenannte Meistbegünstigung nicht, würden vielmehr nach dem Dingley-Tarif ohne jede Reciprocität behandelt, so würde die Zollbelastung unseres Exportes nach den Vereinigten Staaten keineswegs höher sein, als es so der Fall ist. Ganz anders dagegen sind die Vorteile der Meistbegünstigung, die die Vereinigten Staaten seitens Deutschlands haben. Wir räumen ihnen weitgehende Vergünstigungen, nämlich den Conventionaltarif, und diesen auf die Dauer von zwölf Jahren, ein. Und wenn wir heute den Tarif einem dritten Lande gegenüber weiter herabsetzen, die Vereinigten Staaten ihre Zölle dagegen völlig bis zu Einfuhrverboten steigern würden, so träten die Vereinigten Staaten alsbald in den Genuss unserer die Einfuhr erleichternden Zölle, während unser Export vom americanischem Markte auf Grund der Meistbegünstigung ausgeschlossen bliebe. Dass ein derartiges Verhältnis der Meistbegünstigung zwischen zwei Staaten, deren Handelspolitik geradezu entgegengesetzte Tendenz verfolgt, nicht nur unzweck-

mässig, schädlich, sondern direct unsinnig ist, geht aus der zuletzt angedeuteten Consequenz unabweisbar hervor.

Ich fasse die Ausführungen über die formelle Seite des Meistbegünstigungsverhältnisses dahin zusammen: Formell betrachtet lässt sich die Giltigkeit eines solchen Verhältnisses zwischen dem deutschen Reich und den Vereinigten Staaten nicht nachweisen. Bei der geradezu entgegengesetzten Tendenz der Handelspolitik der in Frage kommenden Staaten wird ein solches Verhältnis aber für den einen der beiden Partner nichts weiter als eine inhaltslose Formel.

III. Die materiellen Wirkungen der Meistbegünstigung auf Deutschlands Handel, Industrie und Arbeitsmarkt.

a) Allgemeines.

Die ungleichmässige und für Deutschland ungünstige formelle Regelung der Handelsbeziehungen zwischen den Vereinigten Staaten und dem deutschen Reich hat zur Folge haben müssen, dass durch die americanische Hochschutzzollpolitik vornehmlich der letzten elf Jahre Deutschlands Ausfuhr nach den Vereinigten Staaten erheblich beeinträchtigt wurde, während umgekehrt die Einfuhr von dort gewaltig stieg.

Die Ziffern der Handelsstatistik, von denen wir bei der Erörterung der Einwirkungen der americanischen Zollpolitik auf Handel, Industrie und Arbeitsmarkt in Deutschland ausgehen wollen, bringen die ungünstige Gestaltung des gegenseitigen Warenverkehrs schon deutlich zum Ausdruck. Ein- und Ausfuhr aus resp. nach den Vereinigten Staaten von Nordamerica betrug seit 1880 in Millionen Mark:

	Einfuhr	Ausfuhr	Ausfuhr gegen Einfuhr
1880	163,7	184,0	+ 20,3
1881	149,8	195,7	+ 45,9
1882	114,6	193,9	+ 79,3

	Einfuhr	Ausfuhr	Ausfuhr gegen Einfuhr
1883	135,8	176,7	+ 40,9
1884	125,2	169,3	+ 44,1
1885	121,7	155,2	+ 33,5
1886	106,1	211,5	+ 105,4
1887	143,3	231,5	+ 88,2
1888	153,3	236,6	+ 83,3
1889	317,5	395,0	+ 77,5
1890	405,6	416,7	+ 11,1
1891	456,5	357,8	— 98,7
1892	612,0	346,7	— 265,3
1893	458,1	354,3	— 103,8
1894	532,9	271,1	— 261,8
1895	511,7	368,7	— 143,0
1896	584,4	383,7	— 200,7
1897	658,0	397,5	— 260,5
1898	877,2	334,6	— 542,6
1899	907,2	377,6	— 529,6
1900	1020,8	439,7	— 581,1

Aus diesen Ziffern ergiebt sich, dass die Einfuhr aus den Vereinigten Staaten in immer rascherer Progression gewachsen ist. Die ausnahmsweise auffällige Zunahme im Jahre 1892, sowie der geringe Rückgang im Jahre 1895 vermögen diese Entwicklungstendenz nicht im mindesten zu trüben. Ganz besonders beschleunigt sich die Zunahme des Imports seit 1895. Von 1897 auf 1898 wächst der Import um fast 220, von 1899 auf 1900 um 113 Millionen Mark. Zu diesem gewaltigen Aufschwung der americanischen Einfuhr tragen zweifellos zwei Umstände bei, die den Bezug ständig wachsender Warenmengen als erfreulich erscheinen lassen. Deutschland hat während der letzten zwanzig Jahre seine grossstädtische und industrielle Bevölkerung dermassen vermehrt, dass sein Bedarf an ausländischem Getreide sich fortgesetzt erhöhte. Diese That-

sache kann selbst von dem nicht bestritten werden, der Deutschlands Landwirtschaft für hinreichend fähig hält, den vollen Verbrauch des Inlands zu decken. Die Ziffern der zunehmenden Einfuhr von Weizen bestätigen den wachsenden Bezug durch den deutschen Getreidehandel. Deutschland importierte aus Nordamerica Weizen:

	in 1000 Dc.	in Millionen Mark
1880	336,00	6,95
1885	287,67	3,84
1890	519,88	8,84
1892	6302,13	97,68
1894	3234,97	34,29
1896	2668,75	34,16
1898	5280,21	84,00
1900	4559,34	93,8

Mit der Entwickelung der Industrie wuchs sodann der Bedarf Deutschlands für gewerbliche Rohstoffe. In erster Linie bezog das Textilgewerbe die Baumwolle vom americanischen Markte. Deutschland importierte Baumwolle:

	in 1000 Dc.	in Millionen Mark
1880	452,29*)	54,27
1885	483,89	52,74
1890	1251,45	140,16
1892	1544,84	125,13
1894	1839,32	133,35
1896	1972,25	159,75
1898	2859,58	188,70
1900	2562,35	258,80

Von Rohstoffen, landwirtschaftlichen Erzeugnissen und solchen Waren, für die wir auf den Bezug aus dem Auslande angewiesen sind, verzeichnen wir von nachstehenden Waren noch die Bewegung des Bezugs für die beiden Jahre 1880 und 1900:

*) 1880 incl. Baumwollabfälle.

	1880 in 1000 Dc.	1880 in Mill. Mark	1900 in 1000 Dc.	1900 in Mill. Mark
Mais	883,76	10,43	11 246,02	104,0
Schmalz	220,63	19,86	1124,27	86,5
Kupfer, rohes	0,14	0,02	662,64	101,4
Petroleum	1278,86	23,34	8252,05	71,1
Leder	0,05	0,05	0,15	1,0
Fleisch	86,03	7,74	202,65	17,8
Obst, getr.	0,96	0,04	232,58	11,9
Mehl	43,21	1,08	96,80	1,8
Tabakblätter	4,71	0,66	4,52	9,0
Oelkuchen	7,04	0,10	1879,27	22,9
Terpentinharz	152,82	2,14	912,47	9,3
Bleche, Därme, Magen	2,60	0,14	89,39	11,0
Sa.	2680,81	95,60	24 702,81	447,7

Die Einfuhr von Weizen, Baumwolle und den soeben angeführten Waren stieg zusammen von 126,8 Millionen Mark im Jahre 1880 auf 800,5 Millionen im Jahre 1900. Daneben geht nun die Einfuhr von Erzeugnissen der americanischen Industrie, die sich in dem Rest der Einfuhr repräsentiert. Dieser Teil der Einfuhr betrug 1880 erst 37,0, 1900 dagegen schon 219,3 Millionen Mark. Wenn wir erwägen, dass unsere gesamte Ausfuhr nach den Vereinigten Staaten 1900 439,7 Millionen Mark betrug, so ergiebt sich, dass der Teil der americanischen Einfuhr, der die Fabricate enthält, in einer ganz ausserordentlichen Weise gewachsen ist. Die Einfuhr von americanischen Industrieerzeugnissen ist unter der deutschen Zollpolitik des letzten Jahrzehnts, wenn nicht gefördert, doch mindestens nicht gehemmt worden.

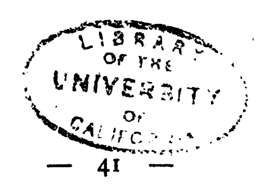
Fast entgegengesetzt gestaltet sich die A u s f u h r. Die Wirkungen des Mac-Kinley-Tarifs äussern sich in einer Abnahme in den Jahren 1891 bis 1894; es folgt die Periode des Wilson-Tarifs mit einer leidlichen Erholung bis zum Jahre 1897. In der zweiten Hälfte dieses Jahres setzt der Dingley-Tarif ein, der den

Rückgang im Jahre 1898 veranlasst. Es folgen die Jahre 1899 und 1900 mit einer nicht unbedeutenden Zunahme des Absatzes deutscher Ware in den Vereinigten Staaten. Steigt doch der Export 1900 auf die höchste Ziffer der Vergleichsreihe. Die Einwirkungen der Tarifänderungen sind so scharf, dass sie nicht bestritten werden können. Die Bilanz zwischen Ein- und Ausfuhr ergiebt für Deutschland das Resultat einer zunehmenden Verschuldung aus dem Warenverkehr.

Bis 1890 überwog noch der Wert der Ausfuhr den der Einfuhr, wir waren Gläubiger im Warenhandel; seit 1891 ist das Verhältnis gerade umgekehrt, und die Verschuldung Deutschlands an die Union beziffert sich schon auf Hunderte von Millionen Mark im Jahre. Das Plus resp. das Minus der Ausfuhr gegenüber der Einfuhr ergiebt sich gleichfalls aus der vorstehenden Tabelle. Seit 1898 ist die Unterbilanz grösser als der Wert der Ausfuhr pro Jahr.

Aus einem Vergleich mit der deutschen Gesamteinfuhr und -ausfuhr tritt die ungünstige Gestaltung des Verkehrs mit den Vereinigten Staaten noch deutlicher hervor wie aus den absoluten Ziffern. Setzen wir für jedes Jahr die Gesamteinfuhr und -ausfuhr je gleich 100 und berechnen den Procentsatz, mit dem der Handelsverkehr mit den Vereinigten Staaten an der Einfuhr und Ausfuhr beteiligt ist, so erhalten wir zur Beurteilung der relativen Bewegung des Imports von und nach den Vereinigten Staaten folgende Ziffernreihe: Es betrug der Anteil der Vereinigten Staaten an der

Jahr	Einfuhr	Ausfuhr
	% der Werte.	
1888	4,5	7,0
1889	7,8	12,1
1890	9,5	12,2
1891	10,4	10,7
1892	14,5	11,0
1893	11,1	10,9
1894	12,4	8,9



Jahr	Einfuhr	Ausfuhr
	% der Wert.	
1895	12,1	10,8
1896	12,8	10,2
1897	13,5	10,5
1898	16,1	8,3
1899	15,7	8,6
1900	16,9	9,3

Die relative Betrachtung bestätigt vollauf das ungünstige Bild, das wir bei Betrachtung der absoluten Ziffern erhalten haben.

So wertvoll nun aber die Ziffern der deutschen Handelsstatistik für praktische und theoretische Zwecke sind, sie können uns in diesem Zusammenhange keineswegs genügen, um den Wert vornehmlich unseres Exportes nach den Vereinigten Staaten festzustellen. Nicht Schwarzseherei oder die Sucht, die an und für sich schon ungünstige Handelsbilanz in noch trüberem Lichte erscheinen zu lassen, als sie sich uns nach den Ziffern der deutschen Handelsstatistik darstellt, sondern das Bestreben, die thatsächlichen Schädigungen unseres Handels mit den Vereinigten Staaten in ihrem ganzen Ernste aufzudecken, nötigt uns, die gewiss schon ungünstigen Ziffern der deutschen Handelsstatistik als viel zu hoch gegriffen nachzuweisen.

Die Ermittelung der Einheitswerte, die bei Berechnung des Geldwertes der ausgeführten Waren zu Grunde gelegt werden, erfolgt durch Schätzung seitens einer jährlich vom Kaiserlichen Statistischen Amt einberufenen Commission von Sachverständigen. Als Grundlage für die Festsetzung der Einheitswerte dienen die von verschiedenen deutschen Handelskörperschaften oder einzelnen Industriellen mitgeteilten Jahresdurchschnittspreise einzelner Warengattungen, die für eine Reihe hervorragender Handelsgüter regelmässig gelieferten monatlichen Preisangaben einer Anzahl Handelskammern, ferner eine Zu-

sammenstellung der vom Hamburgischen handelsstatistischen Bureau für die Handels- und Schiffahrtsstatistik des hamburgischen Freihafengebiets berechneten Durchschnittspreise, besondere Erhebungen des Kaiserlichen Statistischen Amtes über einzelne Waren etc. Diese Einheitswerte suchen den Preis der Waren an der Stelle zu fixieren, wo sie über die Grenze treten. Es werden also für die Ausfuhr der Verkaufswert am Ursprungsort und die Transportkosten zur Landesgrenze durch Schätzung zu ermitteln gesucht. Auf Grund dieser so gefundenen Einheitswerte, die für die verschiedenen Länder verschiedenartig angenommen werden können, wird für die von den Zollbehörden ermittelten Warenmengen der Geldwert berechnet.

So gewissenhaft auch nach dieser Methode der Wert zu ermitteln gesucht wird, die berechneten Werte stimmen doch nur sehr ungenau mit dem Werte überein, den die deutschen Exportindustriellen für ihre ausgeführten Waren erhalten.

Ganz abgesehen davon, dass die jeweiligen Schwankungen des Marktes keine genaue Berücksichtigung finden, lassen diese Berechnungen ganz ausser acht, wie sich die Kosten von Transport und Zoll auf Verkäufer und Käufer verteilen. Dieser Umstand ist aber im Handelsverkehr mit den Vereinigten Staaten zur Zeit geradezu ausschlaggebend. Die Frage der Transportkosten wollen wir ganz ausser acht lassen und uns nur auf die Frage beschränken: *Wer trägt bei der Ausfuhr nach den Vereinigten Staaten den von America erhobenen Zoll?*

Die Frage, ob das Inland oder das Ausland die Zölle zahlt, mag in vielen Fällen zweifelhaft und strittig sein. Sehr viel hängt von den jeweiligen Marktverhältnissen ab. In einem Getreideimportland wird das Inland sicherlich einen grossen Teil, in manchen Jahren den ganzen Betrag des auferlegten Zolles zu tragen haben. Anders ist es bei *Zöllen auf Industrieerzeugnisse*. Die *Concurrenz* in diesen wird *auf dem Weltmarkt* von Jahr zu Jahr grösser; der Kampf um das americanische Absatzgebiet wird von mehreren Industrieländern

zugleich in gegenseitigem Wettbewerb geführt; die Folge ist eine starke Preisunterbietung, die um so grösser wird, als das aussenstehende Angebot auch mit dem Wettbewerb der americanischen Fabricanten rechnen muss. Der deutsche Exporteur muss die Preise so stellen, dass er mit dem zollgeschützten Americaner concurrieren kann. Nachdem aber die Verhältnisse so liegen, zahlt nicht America, sondern das Ausland die Zollauflagen. Es muss seine Waren in der Regel um den Zollbetrag niedriger anbieten, will es in den Vereinigten Staaten verkaufen. Bei einzelnen Artikeln mag dies anders sein; da mag sich das Verhältnis des Auslandes besser stellen und America gezwungen sein, den Zoll als Käufer zu tragen. Aber in der Hauptsache ist, wenn auch der zahlenmässige Beweis dafür nicht zu erbringen ist, nicht daran zu zweifeln, dass das exportierende Land den americanischen Zoll voll zu bezahlen hat.

Indirect aber geht dieses Verhältnis aus Vorkommnissen bei der Handhabung des Verzollungsverfahrens hervor. Es sind seit 1897 zahlreiche Streitigkeiten daraus entstanden, dass die Zollbeamten von der Ansicht ausgingen, eine eingeführte Ware sei in der Factur zu niedrig bewertet. Es wurde den Angaben der Exporteure einfach kein Glauben geschenkt, der Wert der Waren nach americanischer Schätzung ermittelt und danach verzollt. Es wurde in diesem Vorgehen der americanischen Zollbeamten eine Chicanierung der deutschen Einfuhr erblickt. Meines Erachtens handelten, von ganz vereinzelten Ausnahmen abgesehen, die americanischen Beamten streng nach den Bestimmungen der gesetzlichen Vorschriften über das Verzollungsverfahren, die allerdings für die Verzollung nicht den Verkaufs-, sondern den Herstellungswert zu Grunde legen. Diese Bestimmungen, die Abschnitt VII und XI des Gesetzes vom 10. Juni 1890 bildeten, sind 1897 wesentlich verändert worden und bilden jetzt zusammen den Abschnitt XXXII der Dingley-Bill. Unter dem Eindruck einer gewissen Vorahnung, dass das Ausland zu verlustbringenden Preisen nach den Vereinigten Staaten nach Einführung der fast prohibitiven Zölle

verkaufen würde, wurden äusserst strenge Bestimmungen gegen eine Verzollung unter dem Herstellungswerte getroffen. Es wurden den Zollbeamten Rechte eingeräumt, deren Ausübung allerdings von allen Importfirmen als Willküracte empfunden werden mussten, aber gesetzlich durchaus begründet waren. Der Abschnitt XXXII des Gesetzes vom 24. Juli 1897 lautet nämlich:

> Abschnitt 32. Die Abschnitte 7 und 11 des Gesetzes, betreffend die Vereinfachung der auf die Zollerhebung bezüglichen Gesetze vom 10. Juni 1890 werden wie folgt abgeändert:
>
> „Abschnitt 7. Der Eigentümer, Consignator oder Agent von eingeführten Waren, welche wirklich gekauft sind, darf, wenn er seine schriftliche Einclarierung macht, indessen nicht später, den in der Factura oder Pro forma-Factura oder Aufstellung in Form einer Factura, welche er mit seiner Eingangsdeclaration vorzulegen hat, angegebenen Kostenpreis oder Wert derartig erhöhen, dass derselbe seiner Ansicht nach dem wirklichen Marktwert oder Engrospreis der betreffenden Ware zur Zeit der Ausfuhr nach den Vereinigten Staaten an den Hauptmärkten des Landes, aus welchem dieselbe eingeführt worden, entspricht; eine derartige Erhöhung ist indessen bei Waren, welche auf andere Weise als durch wirklichen Kauf erlangt worden, nicht statthaft; der Zollcollector, in dessen District eine Ware eingeführt oder einclariert wird, hat den wirklichen Marktwert oder den Engrospreis derselben abschätzen zu lassen; und wenn der abgeschätzte Wert einer eingeführten Ware, welche einem Wertzoll oder einem auf den Wert gegründeten oder in irgend einer Weise durch den Wert geregelten Zoll unterliegt, den bei der Einclarierung declarierten Wert übersteigt, so soll auf die betreffende Ware ausser dem gesetzlich darauf ruhenden Zoll noch ein Zuschlagszoll in Höhe von 1 % des abgeschätzten Gesamtwertes für je 1 %, um welches der abgeschätzte Wert den in der Zolldeclaration angegebenen Wert übersteigt, erhoben und entrichtet werden; diese Zuschlagszölle beziehen sich indessen nur auf die besonderen Artikel in jeder Factura, deren Wert zu niedrig angegeben war, und sollen auf 50 % des abgeschätzten Wertes dieser Artikel beschränkt werden. Solche Zuschlagszölle sollen nicht als Strafe angesehen und nicht erlassen werden, noch soll ihre Einrichtung auf irgend einem Wege für ungiltig erklärt werden, ausgenommen in Fällen,

wo es sich um einen offenbaren Schreibfehler handelt, noch sollen sie, im Falle die Ware ausgeführt wird oder aus einem anderen Grunde, zurückgezahlt oder der Wohlthat der Zollrückvergütung teilhaftig werden. Wenn aber der abgeschätzte Wert der Ware den in der Eingangsdeclaration angegebenen Wert um mehr als 50 % übersteigt, ausgenommen, wenn es sich um einen offenbaren Schreibfehler handelt, so kann eine derartige Zolldeclaration als eine mutmasslich betrügerische angesehen werden, und darf der Zollcollector in diesem Falle die betreffende Ware confiscieren und wie in den Fällen einer Beschlagnahme wegen Verletzung der Zollgesetze vorgehen; bei irgend einem aus solcher Confiscierung entstehenden Processe soll die Thatsache einer solchen Minderbewertung (undervaluation), wie sie durch die Abschätzung zu Tage gefördert wird, als mutmasslicher Beweis des Betruges gelten; der Recurrent hat den Beweis zur Widerlegung der Anschuldigung beizubringen, und über die zu niedrig bewerteten Waren soll die Confiscation verhängt werden, wenn es dem Angeschuldigten nicht gelingt, durch ausreichende Beweise die Vermutung zu widerlegen, dass er eine betrügerische Absicht gehabt habe. Die betreffende Confiscation soll sich auf die Gesamtheit der Ware oder den Wert derselben in der Kiste oder der Umschliessung erstrecken, worin sich der betreffende oder die betreffenden Artikel jeder Factura, welche zu niedrig bewertet (undervalued) waren, befanden. Alle Zuschlagszölle, Strafen oder Confiscierungen, welche sich auf Waren beziehen, die mittelst einer gehörig beglaubigten Factura einclariert worden sind, sollen ebenfalls für die mittelst einer Pro forma-Factura oder einer Aufstellung in Form einer Factura einclarierten Waren gelten, und keine Confiscation oder Untauglichmachung, gleichviel welcher Art, welche auf Grund der Bestimmungen dieses Abschnitts verwirkt wird, soll von dem Schatzsecretair erlassen oder ermässigt werden. Der Zoll soll indessen von keinem geringeren Betrag, als dem Factura- oder einclarierten Wert, erhoben werden.

Abschnitt 11. Wenn der hierin näher bestimmte wirkliche Marktwert eines eingeführten, gänzlich oder teilweise fabricierten und einem Wertzolle oder einem gänzlich oder teilweise auf den Wert gegründeten Zolle unterworfenen Artikels nicht zur Zufriedenheit des abschätzenden Beamten festgestellt werden kann, so soll dieser Beamte alle statthaften, ihm zu Gebote stehenden Mittel anwenden, um die Productions-

kosten der betreffenden Ware zur Zeit der Ausfuhr nach den Vereinigten Staaten am Herstellungsorte ausfindig zu machen; in die betreffenden Productionskosten müssen die Kosten des Rohmaterials und der Fabrication, alle mit der Herstellung in Verbindung stehenden Ausgaben und ein Zuschlag von nicht weniger als 8 und nicht mehr als 50 % auf die auf diese Weise festgestellten Gesamtkosten einbegriffen sein; in keinem Falle soll die betreffende Ware bei der ersten Abschätzung oder bei der Wiederabschätzung zu einem geringeren, als dem auf diese Weise festgestellten Betrag der Gesamtproductionskosten abgeschätzt werden. Die abschätzenden Beamten sollen befugt sein, bei der Feststellung des zollpflichtigen Wertes solcher Ware den Engrospreis in Betracht zu ziehen, zu welchem die betreffende oder eine ähnliche Ware in den Vereinigten Staaten verkauft oder zum Verkauf angeboten wird, wobei ein gebührender, 6% nicht übersteigender Betrag für die auf die Waren entfallenden Zölle, die Transport- und Versicherungskosten, für andere notwendige Ausgaben von dem Versendungsorte bis nach den Vereinigten Staaten sowie für eine entsprechende Commissionsgebühr, wenn eine solche gezahlt worden, in Ansatz zu bringen ist."

Aus dem Unterschied zwischen fest gekauften und nur zum Handel eingelassenen Waren ergiebt sich deutlich die Auffassung des Gesetzgebers, dass das Ausland den Zoll trage. Denn bei den fest gekauften Waren darf der Eigentümer den in der Factura angegebenen Einkaufspreis noch bis zum Marktwert, den die Ware im Herstellungslande hat, erhöhen. Es wird also angenommen, dass der Einkaufspreis erheblich unter diesem Preise sich bewegt, dass die Spannung gross genug ist, um eventuell den Zollbetrag aus der Differenz zu decken. Die Streitigkeiten zwischen den exportierenden Fabricanten und den americanischen Zollbehörden erklären sich danach aber ganz natürlich. Die europäischen Fabricanten müssen, um in America abzusetzen, ihre Calculation so einrichten, dass sie trotz des Zollzuschlages noch auf dem americanischen Markte absatzfähig bleiben. Daraus resultiert aber ein so niedriger Warenpreis, dass der americanische Zollbeamte, der sich nach dem Herstellungspreis zu richten hat, notwendigerweise zu der An-

sicht gelangen muss, es liege eine thatsächlich zu niedrige Preisangabe vor.

Wir werden nun bei der Besprechung der Einwirkung der americanischen Zölle auf einzelne Gewerbe die Wahrnehmung machen, dass diese Annahme der americanischen Zollbeamten dort nicht zutrifft, wo infolge der Einwirkung der americanischen Zölle der Herstellungspreis auf Kosten der Arbeitslöhne fast entsprechend dem erhobenen Zollsatze gesunken ist. Wir werden dort auch Aeusserungen aus Kreisen von Fabricanten und Handelskammern anführen, die bestätigen, dass in der That die Zölle vom exportierenden Lande getragen werden müssen.

Man wird zugeben, dass unter Berücksichtigung dieses um den Zollbetrag mehr oder weniger schwankenden Unterschiedes zwischen Herstellungs- und Verkaufspreis die Ziffern der Handelsstatistik, soweit sie den Export nach den Vereinigten Staaten angeben, ein noch viel zu günstiges Bild für die Bilanz Deutschlands darstellen.

Wie verheerend die americanische Zollpolitik auf die Industrie und den Arbeitsmarkt der für den Export nach den Vereinigten Staaten massgebenden Gewerbe eingewirkt hat, darüber werden wir aus einer speciellen Schilderung der Folgen des Dingley-Tarifs für einige dieser Gewerbe genauere Auskunft erhalten.

b) Das Textilgewerbe.

Am nachhaltigsten ist unter der Einwirkung der americanischen Hochschutzzollpolitik das Textilgewerbe geschädigt worden. Der Tarif von 1890 wie von 1897 hat nicht nur die deutsche Ausfuhr erheblich beeinträchtigt, sondern, worauf es am meisten ankommt, den Arbeitsmarkt einem zunehmenden Druck auf das Niveau des Lohnes und der Lebenshaltung der dem Textilgewerbe zugehörenden Arbeiterbevölkerung ausgesetzt.

Ich beschränke mich hier auf die Erörterung der Einwirkungen des Dingley-Tarifes, obwohl auch schon der Tarif

vom Jahre 1890 und zum Teil auch der Wilson-Tarif die nämlichen Folgen herbeigeführt haben. Aber bei der Ausführlichkeit, mit der ich gerade die Einwirkungen der americanischen Zollpolitik auf das Textilgewerbe behandle, ist eine Beschränkung auf einen einzigen dieser americanischen Tarife durchaus erforderlich, um so mehr, als ein directer Nachweis der Wirkungen eines Zolltarifs auf den Geschäftsgang und die Arbeiterverhältnisse einer Exportindustrie sich nicht erbringen lässt. Es liegt daher nahe, den jetzt geltenden Tarif ausschliesslich ins Auge zu fassen. Auch den indirecten Nachweis mit der erforderlichen Genauigkeit zu erbringen, fällt um deswillen schwer, weil über zahlreiche Detailfragen einschlägiges Material nur wenig vorliegt. Ich halte mich in erster Linie an die zerstreuten Bemerkungen in den Berichten der Handelskammern und Gewerbeinspectoren, in Fachschriften, sodann an private Informationen, die ich über einzelne Fragen eingeholt habe. Ein offener Einblick in die einschlägigen Verhältnisse wird ganz besonders durch die Rücksicht auf das Geschäftsinteresse der Fabricanten und Exporteure erschwert, die sich zu genauen ziffermässigen Angaben nicht herbeilassen. Fehlt so in mancher Hinsicht das wünschenswerte empirische Material, so ergeben sich doch aus unserem Ueberblick mit hoher Wahrscheinlichkeit die Schlüsse, zu denen wir nach Würdigung aller in Betracht kommenden Verhältnisse gelangen müssen.

Schon aus der Höhe der americanischen Zölle vom Jahre 1897 ergiebt sich, wie ungemein schwierig die Absatzverhältnisse nach den Vereinigten Staaten sich gestalten mussten. Der Dingley-Tarif erhöhte nicht nur die bisher schon hohen Zölle des Wilson-Tarifes, sondern er führte auch noch eine Staffelung der Zölle nach der Richtung hin ein, dass die Zollbelastung um so stärker ins Gewicht fällt, je billiger die zu verzollenden Waren sind. Dadurch werden die Massen- und Stapelartikel am meisten vom Zoll beschwert. Ganz besonders weitgehend ist die Staffelung und Specialisierung der Zölle gerade für das Textilgewerbe durchgeführt.

Der Wilson-Tarif behandelte in den Abteilungen I bis L die Zollpositionen auf Textilwaren. Abteilung I mit 15 Positionen umfasste die Baumwollwaren, Abteilung J mit 13 Positionen die Stoffe Flachs, Hanf, Jute und deren Fabricate, Abteilung K in 18 Positionen Wolle und Wollfabricate und Abteilung L in 5 Positionen die Seide und Seidenwaren. Im ganzen waren also die Textilwaren in 51 Positionen untergebracht. Der Dingley-Tarif specialisiert, um die verschiedenen Zöllerhöhungen leichter anbringen zu können, die Waren noch in viel weiter gehendem Masse. Die Abteilung I umfasst danach nicht weniger als 20, die folgende 25, die Abteilung Wolle und Wollenwaren 36, die Abteilung L 7, alle Abteilungen zusammen also 88 Positionen. Im Dingley-Tarif sind aber auch noch die einzelnen Positionen wiederum stark detailliert, so dass z. B. die Position: Baumwollenstoff, nicht gebleicht etc., der mehr als 50, aber nicht mehr als 100 Fäden in Schuss und Kette auf den Quadratzoll zählt, in 12 verschiedene Unterpositionen, denen jedesmal eine andere Verzollung entspricht, zerlegt ist. Mit dieser weitgehenden Specialisierung der einzelnen Positionen gehen die starken Zollerhöhungen Hand in Hand. Wies der Wilson-Tarif bei den Textilwaren entweder Gewichtszoll oder Wertzoll nach, so verbindet die Dingley-Bill beide Verzollungsarten und erhebt neben dem Gewichtszoll noch einen Wertzoll oder umgekehrt. Durchweg sind die Sätze des Dingley-Tarifs wesentlich gegen früher erhöht. Der Zoll steigt bis zu 90% bei wichtigen Positionen und bewegt sich unter Einrechnung des Gewichtszolles im Durchschnitt zwischen 50 und 60% des Warenwertes. Während z. B. nach der Wilson-Bill baumwollene Strumpfwaren 50% vom Werte an Zoll kosteten, stellen sich unter dem Dingley-Tarif die Zollsätze hierfür wie folgt:

50 Cents pr. Dtzd. u. 15 % ad valorem f. Waren bis zu 1 $ pr. Dutzend.
60 „ „ „ „ 15 % „ „ „ „ über 1,00—1,50 $ pr. Dtzd.
70 „ „ „ „ 15 % „ „ „ „ „ 1,50—2,00 „ „ „.
120 „ „ „ „ 15 % „ „ „ „ „ 2,00—3,00 „ „ „
200 „ „ „ „ 15 % „ „ „ „ „ 3,00—5,00 „ „ „

Waren über 5 $ zahlen 55 % ad valorem Zoll.

Die Strümpfe sind also mit Zöllen in vier Abstufungen belegt und entsprechen den Einkaufspreisen, mit 4% Cassaconto angenommen, von 4,35 Mark, 6,50 Mark, 8,70 Mark und 13 Mark. Die unterste Preisclasse davon trifft der Zoll am stärksten, während der Procentsatz nach den oberen Preislagen hin sich immer mehr abstuft, beziehungsweise geringer wird. Die hinsichtlich des Exportes am meisten in Frage kommende Classe war die von 4,35 Mark, und viele Artikel, die seither mehr kosteten, bis hinauf zu 4,80 Mark, mussten so weit als möglich der Grenze von 4,35 Mark angepasst und entsprechend verkauft werden. Ferner suchten die americanischen Käufer Qualitäten, die bisher weniger als 4,35 Mark kosteten, noch weiter herunterzudrücken, um auch hierdurch noch möglichst viel an Zoll zu sparen.

Was die Seiden- und Sammetwaren betrifft, so steigerte der neue Tarif den Zoll auf Sammete und Plüsche um 15%, den Zoll auf Seidenstoffe um durchschnittlich 5%, den Zoll auf Anilinfarben ebenfalls auf 5%. Durch die Zollerhöhung auf Sammete ist die Einfuhr billiger Schappeartikel mit einem Gesamtzoll von circa 90% belegt. Dadurch wurde die Einfuhr direct ausgeschlossen. Mittlere und bessere Qualitäten haben einen Zoll von 60 bis 70% zu tragen. Ganz aus Baumwolle bestehende Sammete werden mit 50% des Wertes verzollt.

Wollwaren, vor allem Wolltuche, die unter der Wilson-Bill schon 50% des Wertes zu zahlen hatten, haben unter dem 1897er Tarif 44 Cents pro Pfund und ausserdem 55% des Wertes, also eine so hohe Rate ihres Wertes als Zoll zu tragen, dass ausser Specialitäten und ersten Neuheiten eine Einfuhr kaum noch möglich erschien.

Die hier aufgeführten Artikel bilden in der Ausfuhr nach den Vereinigten Staaten die wichtigsten Warenposten. Im Jahre 1895 führten wir im ganzen an Textilwaren nach den Vereinigten Staaten für 136,5 Millionen Mark aus, darunter

baumwollene Strumpfwaren für	35,6 Millionen Mark
halbseidene Zeuge, Tücher etc. für	37,0 „ „
Tuche und wollene Zeugwaren für	29,8 „ „
zusammen also von den drei Warengattungen für	102,4 Millionen Mark

Es erübrigt sich, um nicht allzu ausführlich zu werden, der Nachweis, dass auch die Zollerhöhung für die übrigen exportierten Textilwaren sich im nämlichen Grade bewegte und daher durchschnittlich mehr als 50% des Wertes beträgt.

Unter der Einwirkung dieses Tarifes hat der Export der Textilwaren stark gelitten. Ich sehe hier von den Folgen auf den Geschäftsgang und den Arbeitsmarkt im Textilgewerbe ganz ab. Seit 1890 ist die Ausfuhr von Textilwaren ins Zollausland relativ und in den meisten Jahren auch absolut fortgesetzt zurückgegangen. Es betrug nämlich die Ausfuhr von Rohstoffen und Fabricaten der Textil- und Filzindustrie und Kleider:

	absolut in Millionen Mark	in % der deutschen Gesamt-Ausfuhr
1890	1072,0	31,5
1891	954,7	28,6
1892	903,9	28,7
1893	916,9	28,3
1894	796,4	26,1
1895	1039,1	30,3
1896	1027,5	27,4
1897	917,1	24,8
1898	890,7	22,2
1899	934,8	21,4
1900	1098,8	23,1

Es ist bezeichnend, dass gerade nach 1890 und 1896 der stärkste absolute Rückgang dieser Ausfuhr eintritt. Zweifellos kommt hier die Einwirkung der americanischen Zollpolitik zum Ausdruck. Wie sich die Ausfuhr der wichtigsten Textilwaren nach den Vereinigten Staaten seit 1890 bewegte, zeigt umstehende Tabelle:

Siehe Tabelle Seite 54 u. 55.

Das Jahr 1897 selbst zeigt einen relativ nur geringen Rückgang in der Ausfuhr nach den Vereinigten Staaten. Dies rührt daher, dass im ersten Halbjahre des Jahres 1897, vor Inkrafttreten den neuen Tarifs, gewaltige Warenmengen nach den Vereinigten Staaten exportiert wurden, um diese noch zu den alten Zollsätzen verzollen zu können. Die Aussicht auf den neuen Zolltarif wirkte also exportsteigernd. Diese Exportsteigerung tritt ganz besonders deutlich in der Ausfuhrthätigkeit solcher Textilbezirke zu Tage, die mit den Vereinigten Staaten ein lebhaftes Geschäft unterhielten.

Den Nachweisungen über die Ausfuhr aus einzelnen sächsischen Bezirken entnehmen wir folgende Ziffern. Im Chemnitzer Consulatsbezirk betrug der Export nach den Vereinigten Staaten:

Waren	im 1. Semester		im 2. Semester	
	1896	1897	1896	1897
	$	$	$	$
Baumwollene Handschuhe . .	141 094	146 599	86 509	62 839
Seidene Handschuhe	159 343	82 030	33 420	31 102
Wollene Handschuhe . . .	88 813	129 475	164 367	7 832
Baumwollene Strümpfe . . .	2 139 599	2 836 742	1 487 418	1 095 048
Seidene Strümpfe	25 926	25 329	14 930	16 776
Wollene Strümpfe	74 980	126 744	94 890	21 617
Möbelstoffe	58 303	30 145	36 795	27 334
	2 688 058	3 377 064	1 918 329	1 262 548

Bezirk Plauen.

Waren	im 1. Semester		im 2. Semester	
	1896	1897	1896	1897
	M	M	M	M
Kammgarntücher	29 460	49 412	21 104	847
Gestickte Artikel ausser Gardinen	287 034	88 457	137 193	65 315
Baumwollene Spitzen und Stickereien	2 039 349	3 984 563	2 673 671	2 355 878
Seidene Spitzen und Stickereien	104 127	39 385	180 707	180 707
	2 459 970	4 161 817	2 880 655	2 602 747

Bezirk Annaberg.

	im 1. Semester		im 2. Semester	
	1896	1897	1896	1897
	M	M	M	M
Posamenten . . . , ...	1 570 284	1 657 834	980 184	1 063 693

Aus diesen Ziffern ergiebt sich die überaus hohe Steigerung des Exports in der Zeit vor dem Inkrafttreten des neuen Tarifs. Diese Gestaltung der Ausfuhr mag ja dem Handel und der Fabrication nicht unerheblichen Nutzen gebracht haben, sie ist aber überaus nachteilig für die Arbeiter, wie weiter unten noch zu erörtern sein wird.

Am 24. Juli 1897 trat dann die neue Tarifbill in Kraft und schnitt monatelang den Export fast gänzlich ab. In der zweiten Hälfte war der Export gänzlich belanglos, und in den Jahren 1898 ging derselbe bis auf 82,9 Millionen Mark insgesamt zurück. Die Exportziffer des Jahres 1899 ist nach Ausweis der Handelsstatistik nur um ein geringes höher, und erst 1900 zeigt wieder ein stärkeres Wachstum im Werte der Ausfuhr. Man kann etwa drei Perioden in der Bewegung der Ausfuhr in der kritischen Zeit unterscheiden: 1. die Zeit unmittelbar vor Inkraft-

Waren	1890		1891		1892		1893		1894	
	Tonne	Mill. M.	Tonne	Mill. M.	Tonne	Mill. M.	Tonne	Mill. M.	Tonne	Mill. M.
Baumwollwaren, dichte Gewebe, gebleicht, auch appretiert	19	0,0	21	0,0	47	0,1	68	0,2	.117	0,4
Dichte Gewebe, gefärbt, bedruckt	587	2,2	548	1,9	632	2,2	397	1,4	360	1,2
Baumwollene Posamentier- und Knopfmacherwaren	352	2,3	271	1,8	247	1,6	217	1,5	231	1,5
Baumwollene Spitzen und Stickereien	155	6,8	60	2,6	104	2,6	109	2,1	197	3,8
Baumw. Strumpfwaren	5002	35,1	3176	20,6	4459	26,8	4224	23,2	4302	22,4
Blumen etc. aus Web- oder Wirkwaren	79	1,4	74	1,5	77	1,5	81	1,4	108	1,8
Kleider, Leibwäsche und Putzw. aus Baumwolle, Leinen, Wolle, wollene Leibwäsche, Corsets	408	5,7	320	4,2	395	3,9	343	3,4	183	1,8
— aus Seide und Halbseide	62	5,8	35	2,9	25	1,3	28	1,4	17	0,8
Leinwand, leinener Zwillich und Drillich	438	2,0	626	3,4	746	4,0	876	5,0	483	2,4
Leinenes Tisch-, Bett- etc. Zeug, verarbeitet	546	2,7	526	2,6	838	4,1	595	3,1	341	1,7
Halbseidene Bänder ohne Metallfäden	209	6,5	171	4,8	192	3,8	207	4,4	141	2,8
Halbseidene Posamentier- etc. Waren	73	1,2	118	1,9	113	1,8	58	1,0	27	0,5
Halbseidene Zeuge, Tücher, Shawls	2039	63,2	1288	37,4	1141	34,2	1266	40,5	932	24,2
Seidene Bänder	14	0,8	12	0,6	10	0,4	6	0,2	7	0,2
Seidene Zeuge, Tücher, Shawls	15	0,9	15	0,9	19	1,1	14	0,7	12	0,5
Wollene Posamentier- und Knopfmacherwaren	88	1,2	54	0,7	59	0.7	32	0,5	49	0,7
Wollene Strumpfwaren, unbedruckt	290	2,9	248	2,2	280	2,4	198	1,6	207	1,7
Tuch- und wollene Zeugwaren, unbedruckt	3429	27,4	2365	17,3	2827	19,2	1638	17,1	2030	12,4
	13805	168,1	9928	107,3	12211	111,7	11357	108,7	9744	80,8

Waren	1895		1896		1697		1898		1899		1900	
	Tonne	Mill. M.	Tonne	Mill. M.	Tonne	Mill. M.	Tonne	Mill. M.	Tonne	Mill. M	Tonne	Mill. M.
Baumwollwaren, dichte Gewebe, gebleicht, auch appretiert	237	0,7	207	0,7	215	0,8	270	0,9	259	0,9	271	1,1
Dichte Gewebe, gefärbt, bedruckt	656	2,3	565	2,0	764	2,7	799	2,8	829	3,0	881	3,4
Baumwollene Posamentier- und Knopfmacherwaren	284	1,9	396	2,7	602	3,9	515	3,3	445	3,0	624	4,3
Baumwollene Spitzen und Stickereien	233	7,0	238	3,6	301	7,2	177	5,3	209	6,7	303	9,8
Baumw. Strumpfwaren	5928	35,6	3956	23,7	4213	23,2	3398	18,7	3289	20,7	3862	25,2
Blumen etc. aus Web- oder Wirkwaren	157	2,7	196	11,8	232	4,6	108	3,8	124	3,9	145	3,4
Kleider, Leibwäsche und Putzw. aus Baumwolle, Leinen, Wolle, wollene Leibwäsche, Corsets	312	3,1	335	4,4	237	3,1	225	2,2	197	2,6	249	3,5
— aus Seide und Halbseide	16	0,8	17	0,9	9	0,5	15	0,8	14	0,7	?	—
Leinwand, leinener Zwillich und Drillich	460	2,3	483	2,4	500	2,4	425	2,0	360	1,7	508	2,5
Leinenes Tisch-, Bett- etc. Zeug, verarbeitet	496	2,4	456	2,2	405	1,9	378	1,8	570	2,8	724	3,7
Halbseidene Bänder ohne Metallfäden	204	4,5	235	5,2	203	4,3	310	7,1	383	9,2	309	7,4
Halbseidene Posamentier- etc. Waren	47	0,8	20	0,3	40	0,7	31	0,5	29	0,5	?	—
Halbseidene Zeuge, Tücher, Shawls	1453	37,0	1139	29,0	1030	24,2	857	21,0	843	21,9	764	19,9
Seidene Bänder	3	0,1	4	0,1	6	0,2	13	0,5	29	0,5	?	—
Seidene Zeuge, Tücher, Shawls	13	0,6	11	0,5	32	1,6	12	0,6	12	0,6	15	0,9
Wollene Posamentier- und Knopfmacherwaren	39	0,5	27	0,3	53	0,7	66	0,9	113	1,5	117	1,6
Wollene Strumpfwaren, unbedruckt	548	4,4	464	3,8	284	2,3	173	1,5	185	1,7	154	1,3
Tuch- und wollene Zeugwaren, unbedruckt	4733	29,8	3398	21,4	2993	19,5	1423	9,2	920	6,6	932	7,3
	15819	136,5	12147	115,0	12119	103,8	9195	82,9	8830	88,5	9858	95,3

treten des Tarifs; 2. die erste Zeit nach dem Tarif und 3. die Periode, in der man sich auf den Tarif dauernd eingerichtet hat.

So scharf in den Ziffern des gesamten deutschen Exports schon der Rückgang zum Ausdruck gelangt, so zeigen diese doch noch lange nicht, in welcher Weise einzelne Textilbezirke von ihm betroffen wurden. Es seien nur zwei der wichtigsten hier noch besonders angeführt.

Die directe Ausfuhr von Wollwaren aus dem Gera-Greizer Industriebezirke nach den Vereinigten Staaten von America ist seit Anfang der achtziger Jahre einer genauen Controle unterstellt. Nach dem vorhandenen statistischen Material hatte diese Ausfuhr in den letzten zwei Jahrzehnten einen Wert von etwa 80 Millionen Mark gehabt; in Wirklichkeit ist diese Ausfuhr von Wollenwaren nach Nordamerica aber weit höher gewesen, weil z. B. von England deutsche Wollwaren in grossen Mengen ausgeführt worden sind. In den einzelnen Jahren hat die directe Ausfuhr sich seit 1890 wie folgt gestaltet:

1890	für	6,045,642,35	Mark
1891	„	4,929,695,24	„
1892	„	6,178,397,62	„
1893	„	3,722,813,70	„
1894	„	3,408,694,49	„
1895	„	7,325,292,65	„
1896	„	5,436,215,36	„
1897	„	3,890,339,04	„
1898	„	3,746,500,—	„
1899	„	2,384,000,—	„
1900	„	2,082,596,21	„

Diese Zusammenstellung zeigt die allmähliche Entwicklung des Exports nach den Vereinigten Staaten, wie auch die Schwankungen, denen der Export unterworfen war, sowie auch den Rückgang seit 1895. Die Schwankungen, die in den letzten zehn Jahren Platz gegriffen haben und die man früher in dem

Umfange nicht kannte, sind in der Hauptsache auf die sich immer ungünstiger gestaltenden Zollverhältnisse und auf das Erstarken der americanischen Industrie zurückzuführen. In den guten Geschäftsjahren während der letzten beiden Jahrzehnte wird der Wert der im Gera-Greizer Industriebezirk angefertigten Wollenwaren auf weit mehr als 50 Millionen Mark zu veranschlagen sein, so dass man die Gesamtproduction gut auf 1000 Millionen Mark berechnen kann. Mit Rücksicht auf die Ausfuhr über England darf man den Wert der Ausfuhr nach den Vereinigten Staaten von America mit 100 Millionen Mark in Rechnung stellen. Das Inland dürfte etwa $^1/_3$ der Gesamtproduction aufgenommen haben, während der Rest auf das übrige Ausland zu verteilen ist.

Nicht so genau wie in Gera-Greiz wird der Export von Textilwaren aus anderen Bezirken controliert. Immerhin aber können wir für den Chemnitzer Bezirk, aus dem überwiegend Textilwaren nach den Vereinigten Staaten zur Ausfuhr gelangen, folgende Ziffern anführen. Es betrug

die Ausfuhr in den Jahren	im Werte von Mark.
1890	47,861,239
1891	35,506,897
1892	29,237,544
1893	29,757,731
1894	17,956,457
1895	28,877,125
1896	27,392,110
1897	25,067,524
1898	18,010,671
1899	19,278,122
1900	23,607,961

Das ist 1900 im Vergleich zum Jahre 1890 ein Verlust von mindestens 50% der früheren Ausfuhr!

In dem Rückgang, der aus diesen Ziffern spricht, sind noch

nicht annähernd die Verluste enthalten, die seit 1897 auf dem Export nach den Vereinigten Staaten lasten. Man wird kaum bestreiten können, dass eine Zollbelastung von mehr als 50% des Warenwertes einen durchaus prohibitiven Character hat. Entweder muss ein solcher Zoll die Ausfuhr unterbinden, oder aber die Ausfuhr kann nur noch durch ungeheuer niedrige Preiscalculierung seitens des auf Export arbeitenden Fabricanten stattfinden. Ein dritter Fall wäre nur möglich, wenn in dem Exportland die Warenpreise der Concurrenzware so hoch wären, dass der Zollbetrag dadurch ausgeglichen würde. Ich habe oben (S. 42 ff.) schon principaliter ausgeführt, dass bei dem starken Wettbewerb der industriellen Länder das Industriewaren exportierende Land den Zoll in der Hauptsache zu tragen habe. Dies ist um so mehr der Fall, als die Inlandspreise in den Vereinigten Staaten, abgesehen von einzelnen Artikeln, durchaus nicht so viel höher sind, dass sie den Zollbetrag ausgleichen würden. Auf der Exportware ruht auch nicht nur der Zollbetrag, sondern die Fracht, die Versicherung, die Verdienste der Importeure und ihrer Agenten. Aus den Kreisen der Textilindustriellen wird nun aber durch directe und indirecte Angaben unsere Auffassung, dass das exportierende Land den Zollbetrag am Preise der Ware vollständig oder doch fast vollständig ablassen muss, bestätigt. Diese Abwälzung des Zolles auf den Fabricanten, dessen Ware exportiert wird, wird für Strumpfwaren in dem Bericht der Handels- und Gewerbekammer Chemnitz für das Jahr 1897 ausdrücklich als eine Folge der Erhöhung der americanischen Zölle erwähnt. Es heisst dort:

„Die Preise für glatte Waren erfuhren nach Eintritt der höheren americanischen Zölle einen allgemeinen Rückschlag, da die Käufer sich bestrebten, die bisher eingeführten Qualitäten auch unter dem höheren Zoll auf dem früheren Einstandspreis zu erhalten und den Fabricanten die Zolldifferenz tragen zu lassen, was in vielen Fällen auch gelungen ist. Bei dem starken Angebot von Strumpfwaren und der grossen Geneigtheit ver-

schiedener Fabricanten, unglaublich billig zu verkaufen, fällt es den Käufern leider nicht schwer, einen Druck auf die ersteren auszuüben, die unter diesen Verhältnissen immer wieder Opfer bringen müssen, um den Verkauf ihrer eingeführten Qualitäten aufrecht zu erhalten. Es könnten häufig genug höhere Preise durchgesetzt werden, besonders für geschmackvolle Dessins in gestreiften Sachen, wenn man nicht infolge dieser Zollsätze genötigt sein würde, zu bestimmten Preisen zu liefern, um die Waren durch den hohen Zoll nicht allzu sehr zu verteuern. Wäre das Angebot in Strumpfwaren wegen der herrschenden Ueberproduction kein gar so starkes, so würden die Nachteile eines derartigen Zolltarifs teilweise auch von den americanischen Abnehmern getragen werden müssen, da man alsdann mehr auf Preis zu halten vermöchte. Unter den obwaltenden Umständen erscheint dies jedoch ganz ausgeschlossen."

Noch deutlicher spricht sich der Bericht der Handels- und Gewerbekammer für Oberbayern auf das Jahr 1898 aus, wo im Hinblick auf den Dingley-Tarif wörtlich gesagt wird: „Das Exportgeschäft lässt nur noch wenig Nutzen; angesichts der hohen Zölle verlangen die Käufer franco Fracht- und Zolllieferung, ohne bessere Preise zu bezahlen."

Indirect geht aber die Zollzahlung durch den Verkäufer aus den zahlreichen Klagen über die unrentable Gestaltung des Exportgeschäftes hervor, wie sie in fast allen Handelskammerberichten, welche das Textilgewerbe eingehender behandeln, in den Jahren 1897 ff. erhoben werden. Wir werden bei der Betrachtung der Exportgestaltung auf diese Klagen noch zurückkommen. Dass der deutsche Fabricant durch möglichst niedrigen Preis den Zoll tragen muss, geht aber ziemlich deutlich auch aus den angeblichen Zollchicanen der americanischen Behörden gegen deutsche Waren hervor, die, soweit sie das Textilgewerbe betreffen, an dieser Stelle noch besonders besprochen werden sollen. Diese Chicanen sind in der Hauptsache darauf zurückzuführen, dass in den Facturen die deutschen

Fabricanten ihren Verkaufspreis angeben, die americanischen Zollbehörden aber diesen Preis als Herstellungspreis nicht anerkennen wollen, weil er weit niedriger gestellt ist, als die Marktpreise der nämlichen Ware in den Vereinigten Staaten. Es werden in diesen überaus niedrigen Facturpreisen falsche Angaben vermutet, und daraus resultieren dann die Scherereien, die natürlich erst recht dazu beitragen, den Export vollends unmöglich zu machen. In dieser Hinsicht ist eine Polemik beweisend, die vor einiger Zeit in einem Geraer Blatte geführt wurde. In der „Geraer Zeitung“ wurde die Frage, ob die Vereinigten Staaten trotz der hohen Zölle noch ein lohnendes Absatzgebiet für die Gera-Greizer Textilindustrie seien, in bejahendem Sinne beantwortet. Gegen diese Auffassung wandte sich ein Fabricant und führte in einem Eingesandt aus:

„Die Gründe, weshalb ein Teil unserer Textilindustriellen keinen Wert mehr auf das americanische Geschäft legt, liegen jedoch auf einem andern Gebiet, und zwar ist es in erster Linie die willkürliche, oft geradezu unerhörte Behandlung seitens der americanischen Zollämter, die den Fabricanten das Geschäft mit America verleidet. Nicht genug, dass sich America durch Zölle auf Textilwaren, wie sie kein anderer Staat auch nur annähernd kennt, wie mit einer chinesischen Mauer umgeben hat, — es werden auch die Zollgesetze in der willkürlichsten Art und Weise und stets zu ungunsten der Importeure ausgelegt. Bei steigender Conjunctur werden bei den importierten Waren die Werte zu Grunde gelegt, die die Waren zur Zeit der Verzollung haben, ohne Rücksicht darauf, dass der Fabricant diese Waren schon 4—6 Monate vorher zu viel billigeren Preisen auf Lieferung verkauft hat. Bei Rückgang der Preise wird dagegen der umgekehrte Grundsatz befolgt: da wird nicht der Wert der importierten Waren zur Zeit der Verzollung anerkannt, sondern der oft wesentlich höhere Wert zur Zeit der Aufnahme der Aufträge. Es ist kaum möglich, dass sich ein Fabricant vor Erhöhungen seitens des Zollhauses schützen kann. Eine Werterhöhung bedeutet aber nicht nur, dass der Fabricant

den höheren Zoll bezahlen muss, er wird auch ohne Gnade noch in eine hohe Zollstrafe genommen. Eine Reclamation an die Oberbehörde hat selten Erfolg, denn in America wird die Ware nicht von Sachverständigen geschätzt, sondern von pensionierten Generalen und anderen Günstlingen der herrschenden Partei, und mehr wie irgendwo sonst in der Welt gilt dort das Sprichwort, dass eine Krähe der anderen kein Auge aushackt. Im günstigsten Falle erreicht der Beschwerdeführer eine geringe Ermässigung des Zuschlags, die in keinem Verhältnis zu dem Schaden steht, der ihm durch zu späte Ablieferung der Ware entsteht. Dass unter solchen Verhältnissen die deutschen Textilindustriellen es vorziehen, auf das Geschäft mit den Vereinigten Staaten, das im günstigsten Falle nur einen bescheidenen Nutzen abwirft, in den weitaus grössten Fällen aber grossen Schaden bringt, zu verzichten, ist nicht schwer verständlich."

Aus diesen Ausführungen eines Fachmannes entnehmen wir als besonders gravierend den Satz: „Es ist kaum möglich, dass sich ein Fabricant vor Erhöhung seitens des Zollhauses schützen kann." Also wird der angegebene Wert der eingeführten Textilwaren nach Auffassung der americanischen Zollbehörde für zu niedrig gehalten. Nun neigen wir der Annahme zu, dass die Differenzen bei der Zollbehandlung von Textilwaren eine Folge der überaus niedrigen Preise sind, zu denen die deutschen Fabricanten nach den Vereinigten Staaten unter dem Dingley-Tarif verkaufen. In dieser Annahme werden wir durch die übrigen Nachweise, dass das verkaufende Land den Zoll bezahlen muss, vollends bestärkt.

Wenn wir für den Export von Textilwaren dies annehmen müssen, so ergiebt sich, dass der Dingley-Tarif viel schlimmer auf Handel, Industrie und Arbeitsmarkt wirken musste, als dies aus den Ziffern der Statistik hervorgeht. Ueber die Einwirkung der veränderten Zollverhältnisse auf den Geschäftsgang des deutschen Textilgewerbes unmittelbar vor und nach dem Inkrafttreten

des Dingley-Tarifs können wir aus dem zu beschaffenden Material folgendes Bild zusammenstellen:

Die deutsche Kammwollindustrie, die vor dem Dingley-Tarif noch darauf zugeschnitten war, einen erheblichen Teil ihrer Erzeugnisse in den Vereinigten Staaten abzusetzen, kam durch die neueste Wendung der americanischen Handelspolitik in eine bedrängte Lage, aus der sie heute noch keinen Ausweg gefunden hat. Die Kammgarnspinnerei hat wohl selten, wenn überhaupt je, auf ein an Enttäuschungen so reiches Jahr wie 1897 zurückzublicken gehabt; es war ein Jahr des geschäftlichen Niederganges, wie man sich eines solchen in Fabricantenkreisen kaum erinnern konnte. Zu Beginn des Jahres herrschte in den Webereidistricten Mangel an Aufträgen, infolge dessen die Abnahme von Garn nur langsam erfolgen konnte und für neue Abschlüsse keine Neigung vorhanden war. Dabei wurde eine geradezu als sinnlos bezeichnete Preisdrückerei getrieben, die allen Teilen Verluste brachte und die Vertrauenslosigkeit verschärfte. Um diesem trostlosen Zustande ein Ende zu machen, entschlossen sich die Kammgarnspinnereien in den ersten Monaten des Jahres, eine Einschränkung des Betriebs vorzunehmen. Die Beschränkung sollte vom 15. Februar bis 30. April dauern und 10% betragen, die Nachtarbeit sollte aufhören und vom 1. Mai ab wöchentlich nicht mehr als 65 Stunden gearbeitet werden. Dieser Abmachung traten etwa $1^1/_2$ Millionen Spindeln bei. Von einer grossen Zahl der Rohgarnspinnereien wurde ausserdem in weit erheblicherer Weise der Betrieb eingeschränkt. Diesem Umstande war es mit zu verdanken, dass allmählich eine Verringerung der Garnlager eintrat. Eine gewisse, allerdings nur vorübergehende Belebung trat für die Kammgarnspinnerei in den Monaten April, Mai, Juni durch das Eingreifen der americanischen Speculation ein. Die nach Annahme des Dingley-Tarifs bevorstehende Einführung des Wollzolls hatte America zu Beginn des Jahres mit umfangreichen Speculationskäufen in Wolle auf dem Londoner Markt auftreten lassen; anfangs März bemächtigte sich die americanische Speculation aber auch der

Kammgarne und der Kammgarnwaren und war bestrebt, bis zu dem Ende April oder Mitte Mai erwarteten Inkrafttreten der höheren Zölle ein grosses Quantum einzuführen. Dies hatte zur Folge, dass alle Spindeln, soweit sie nicht vertragsmässig beschränkt waren, in eine erhöhte und verbesserte Thätigkeit eintraten und die Spinnereien schliesslich Mühe hatten, die mit kürzester Lieferungsfrist gegebenen Dispositionen der Webereien, welche meist in nicht am Lager befindlichen Sorten erfolgten, rechtzeitig auszuführen. Daneben mussten die von America selbst in ebenfalls aussergewöhnlichen, nicht fertigen Garnsorten gegebenen Aufträge ausgeführt und rechtzeitig zur Verschiffung gebracht werden, so dass aller Grund vorlag, etwas bessere Preise für das Gespinst zu verlangen. Eine Preisaufbesserung konnte aber trotz alledem nicht erzielt werden, wenn auch America für seinen directen Garnbezug etwas weniger verlustbringende Preise anlegte; denn die einheimischen Webereien waren nicht geneigt, Lieferungsaufträge zu erteilen, da sie nach Inkrafttreten des americanischen Tarifs ein sehr flaues Geschäft befürchteten. Dieser Umstand und das immer noch lebhafte Angebot einiger Spinnereien, die ihre grossen Garnvorräte nicht unterbringen konnten, liessen eine Preiserhöhung nicht aufkommen; die Preise schwächten sich im Gegenteil trotz verhältnismässig guter Beschäftigung weiter ab. Da nun aber die Verhandlungen über den Zolltarif in den Vereinigten Staaten hinausgeschoben wurden, so war es noch Ende Juni möglich, Waren zu den alten Tarifsätzen zu verschiffen, und diese von den Americanern reichlich ausgenutzte Gelegenheit kam der Beschäftigung der deutschen Industrie noch zu gute. Der am 24. Juli in Kraft getretene Zolltarif schnitt jedoch von etwa Anfang Juli an vorläufig jeden weiteren Verkehr mit den Vereinigten Staaten ab, und von jener Zeit schleppte sich das Kammgarngeschäft bis Ende September mühsam und unter langsam, aber stets zurückweichenden Preisen hin.

Der feste Verlauf der Londoner Auction im September und die zu gleicher Zeit im Zugumsatz aufgetretene Lebhaftig-

keit schien auch für das Kammgarngeschäft wieder einen Aufschwung bringen zu wollen, und man bemühte sich, eine kleine Aufbesserung der Preise zu erreichen. Eine solche trat auch für kürzere Zeit bis zu 5 % ein, doch bald machte sich wieder ein Rückschlag geltend. Nachdem die zehnprozentige Einschränkung des Betriebes die erhoffte Wirkung nicht auszuüben vermocht hatte, verständigten sich die Spinnereien aufs neue zu einer weiteren Productionseinschränkung von insgesamt 20 % bis Ende dieses Jahres, und es schloss sich den bisher zu dem Zwecke der Minderproduction vereinigten Spinnereien eine weitere grössere Anzahl an, so dass nur ein verschwindend kleiner Teil, der jedoch auch seinerseits die volle Beschäftigung nicht aufrecht erhielt, zu einer verbindlichen Einschränkung sich nicht bereit erklärte. Das Fehlen der americanischen Aufträge war für die Kammgarnweberei von so weitgehender Bedeutung, dass von einer Seite sogar missmutig geäussert wird, man würde es garnicht beklagen, wenn der Zollkrieg mit den Vereinigten Staaten eröffnet würde, da es dann nur besser, keinesfalls aber schlechter werden könne.

Unter diesen Umständen war es nicht zu verwundern, dass der für den Absatz fast allein noch in Frage kommende deutsche Markt mit Ware überflutet wurde, da die Exportwebereien ihre Erzeugnisse ebenfalls auf dem deutschen Markt unterzubringen suchten. Nach einer Angabe fehlte es jedoch auf dem deutschen Markt an aller Kauflust, obwohl zu erschreckend niedrigen Preisen angeboten wurde. Manche Fabricanten, die Not hatten, sich über Wasser zu halten, traten mit ganz unglaublich niedrigen Preisen auf, sie erschwerten das Geschäft aber nur noch mehr, erreichten ihre Absicht indes doch nicht. Dieser ungemein starke Preisrückgang auf dem deutschen Markte wird auch von der in der Hauptsache für den deutschen Markt beschäftigten Elsterberger Kammgarnweberei bestätigt, doch wird bemerkt, dass die Aufnahmefähigkeit des deutschen Marktes im übrigen regelmässig und zufriedenstellend war; soweit die Elsterberger Webereien aber

mit auf den Export angewiesen waren, genügte ihnen dieser Absatz auf dem deutschen Markte selbstverständlich ebenfalls nicht, um ihre Maschinen zu beschäftigen, und es war wegen des erwähnten Preisdruckes auch für sie das Geschäftsergebnis unbefriedigend.

In der Tuch-, Wollwaren- und Flanellfabrikation ist der Absatz nach Nordamerica seit Inkrafttreten des Dingleytarifs fast unmöglich geworden. Für die Filz- und Filzwarenfabrikation haben die Vereinigten Staaten seit 1897 als Abnehmer kaum noch irgendwelche Bedeutung.

Auch die Teppichfabrikation wurde stark in Mitleidenschaft gezogen. Die Oelsnitzer Betriebe allein setzten nach den Vereinigten Staaten durchschnittlich jährlich für $1^1/_2$ Million Mark Waren um. Infolge des Dingleytarifes fiel dieses Geschäft ganz aus.

Auch die Baumwoll-Industrie befand sich 1897 in einer unerfreulichen Lage, die nach aussen hin schon dadurch erkennbar wurde, dass einzelne Firmen im Laufe des Jahres wegen grösserer Verluste ihr Geschäft aufgeben bezw. wegen Zahlungsstockungen aufzugeben oder wenigstens dessen Umfang zu beschränken sich genötigt sahen. Man war in industriellen Kreisen genötigt, die Erklärung für diese Vorkommnisse darin zu suchen, dass die Krisis, die der americanische Dingleytarif der deutschen Textilindustrie und namentlich der Strumpffabrikation brachte, naturgemäss auch auf den Garnhandel zurückwirken musste. Die Strumpfwirkerei, deren Geschäftsgang in der Hauptsache durch den Absatz nach den Vereinigten Staaten Nordamericas beeinflusst wurde, litt in der ersten Hälfte des Jahres 1897 unter der Ungewissheit der in Aussicht stehenden Revision des americanischen Zolltarifs. Zwar war an einer Aenderung desselben im Sinne einer allgemeinen Erhöhung nicht zu zweifeln, aber das „Wie" und „Wieviel" und die Zeit der Einführung bildeten Fragen, die jede zuverlässige Berechnung unmöglich machten. Waren vor dem Inkrafttreten

des neuen Tarifs bedeutende Quantitäten von Stapelwaren hinübergesandt worden, um noch zu den billigen Sätzen verzollt zu werden, so erreichten die Abschlüsse doch nicht den Umfang, wie seiner Zeit vor Einführung des Mc.Kinley-Tarifs, weil verschiedene Käufer mit Speculationskäufen vor dem Mc. Kinley-Tarif schlechte Erfahrungen gemacht hatten, was sie zurückhielt, sich auf neue Wagnisse einzulassen. Die Nachfrage aus den Vereinigten Staaten wurde nach Verladung der noch für Landung vor dem 1. Juli bestimmten Waren eine ganz schwache. Da die weitere Einfuhr der bisher in grossen Massen importierten ordinären Qualitäten infolge des darauf ruhenden enorm hohen Zolles zur Unmöglichkeit ward, blieben die neuen Bestellungen auf die mittleren und feinen Qualitäten beschränkt. Die nunmehr überaus schwache Nachfrage reichte nicht annähernd aus, um die grosse Anzahl der Maschinen, welche auf glatte Waren eingerichtet sind, zu beschäftigen, so dass sich bedeutende Läger ansammelten. Die Räumung derselben konnte zwar in den letzten Monaten des Jahres, als sich wieder stärkerer Bedarf einstellte, wenigstens zum Teile erfolgen, aber für die billigen Stapelqualitäten in 1/13 und 2/24 Socken, welche unter dem alten Zolltarif als Massenarticel fabriciert und in beträchtlichen Posten verkauft wurden, war kein Absatz mehr vorhanden, da diese Qualitäten durch den Dingleytarif so wesentlich verteuert worden sind, dass deren Stelle nunmehr durch americanisches Fabricat eingenommen wird.

In Glauchau, wo hauptsächlich Damenkleiderstoffe erzeugt werden, lagen zu Anfang 1897 wegen des bevorstehenden neuen Tarifes zahlreiche Aufträge vor, deren Bewältigung mit allen verfügbaren Mitteln betrieben wurde, um die Einfuhr in America noch vor Inkrafttreten des neuen Tarifes zu erzwingen. Nachdem der Dingleytarif Giltigkeit erlangt hatte, liess das americanische Geschäft, das auf ca. $33^1/_3$% des Gesamtumsatzes geschätzt wird, alles zu wünschen übrig. Auch

in Meerane entwickelte sich mit Rücksicht auf die in Aussicht stehende Einführung des Dingley-Tarifs bis Ende April ein lebhafter Verkehr mit den Vereinigten Staaten. Nach dem Inkrafttreten herrschte dann mehrere Monate hindurch vollständige Ruhe.

Ganz besonders ungünstig wurde die Sammet- und Seiden-Industrie getroffen. Es war vorauszusehen, dass der zur Verhandlung gelangende neue Zolltarif durch erhebliche Erhöhungen der Zölle den Import erschweren und zum Teil unmöglich machen werde, aber gerade deshalb war die Erwartung nicht ungerechtfertigt, dass von America reichliche Aufträge zur Lieferung vor Inkrafttreten des neuen Tarifs einlaufen, und dass nach Inkrafttreten die consignierten Waren raschen und guten Absatz finden würden. Weder das eine noch das andere ist eingetreten; im Gegenteil, Sammetfabrikate nahmen das Interesse der americanischen Käufer weniger als je in Anspruch und diejenigen Fabrikanten, welche drüben Lager unterhielten, konnten nur mit effectivem Verluste die ihnen zweckmässig erscheinenden Verkäufe erzwingen. Nach Einführung des Dingley-Tarifs vom 24. Juli ging die Ausfuhr vollends zurück. Eine Reihe der in grossen Quantitäten früher für Nordamerica hergestellten Qualitäten wurde nur noch in America selbst angefertigt, weshalb auch schon einzelne unternehmende Fabrikanten Stühle und Arbeiter nach America sandten, um fernerhin dort im Lande selbst solche Qualitäten zu fabricieren. Den deutschen Fabrikanten verblieb einstweilen noch die Fabrikation recht schöner Qualitäten, wofür es den americanischen Fabriken noch an den dafür erforderlichen geschickten Arbeitern fehlt, und auf welchen der erhöhte Zoll nicht ganz so schwer lastet, und von baumwollenen Sammeten, welche weniger Zoll als Sammete mit Schappe und Seide zahlen, und in deren Herstellung in Deutschland grosse Fortschritte gemacht worden sind. Bis Ende des Jahres 1897 hatten sich die americanischen Käufer erfolgreich geweigert, irgend einen Preisaufschlag für die gangbarsten billigsten Qualitäten zu bewilligen, obgleich der

Dingley-Tarif auch für Baumwollensammete den Zoll um durchschnittlich 10% ihres hiesigen Wertes erhöht hatte.

Aus diesen Schilderungen ergiebt sich übereinstimmend, dass unmittelbar nach Inkrafttreten der Dingley-Bill nicht nur der Export nach den Vereinigten Staaten ins Stocken geriet, sondern dass durch diese Stockung die deutsche Textilindustrie in ihrem regulären Geschäftsgang äusserst erheblich beeinträchtigt worden ist. Dagegen verschlägt es auch nicht, wenn in der dritten Periode wieder eine Zunahme des Exportes eintrat. Denn einmal ist diese Zunahme nur eine langsame und bleibt immer hinter dem Soll einer normalen Zunahme weit zurück; sodann aber erfolgt der Export nach den Vereinigten Staaten eben unter den verlustbringenden Bedingungen, die wir schon angegeben haben: zu so niedrigen Preisen, dass der americanische Zoll zu einer sehr beträchtlichen Höhe, mitunter sogar voll von der deutschen Fabrikation getragen werden muss.

Die Veränderungen in der Ausfuhr haben nun weniger das im Textilgewerbe arbeitende Capital als die Arbeiter getroffen. Nicht dass ich sehr starke Beeinträchtigungen der Geschäftsgewinne der Textilbetriebe, die auf die Ausfuhr nach den Vereinigten Staaten vornehmlich angewiesen sind, in Abrede stellen wollte — im Gegenteil solche waren und sind noch vorhanden. Die Einwirkungen auf die Betriebsergebnisse äussern sich sogar im ganzen Gewerbe, insofern die Concurrenz auf den inneren Märkten durch die ungünstige Absatzgestaltung in den Vereinigten Staaten erheblich verschärft wurde. Die am americanischen Export besonders beteiligten Betriebe sind nicht zu ermitteln, es kann daher auch über die Bewegung ihrer Geschäftsergebnisse nichts gesagt werden. Aus einer Durchschnittsberechnung der Rentabilität der an der Berliner Börse gehandelten Actien von Betrieben des Textilgewerbes lässt sich aber wenig schliessen. Immerhin ist beachtenswert, dass im Jahre 1891 und 1897 ein scharfer Rückgang der Dividendenziffer eintrat. Die Rentabilität dieser Betriebe betrug nämlich in Procenten der Capitalsumme:

1890	6,05	1896	9,06
1891	4,08	1897	6,99
1892	5,33	1898	7,11
1893	7,06	1899	8,13
1894	5,32	1900	4,39
1895	9,32		

Würde in den angegebenen Ziffern der allgemeine Durchschnitt der Rentabilität im gesamten Textilgewerbe zu erblicken sein, so würden Capital und Unternehmer von der americanischen Zollpolitik relativ schwach betroffen worden sein. Es ist indes anzunehmen, dass bei den auf den americanischen Export zugeschnittenen Unternehmungen die Schädigung auch in der Höhe des Betriebsgewinnes stark zum Ausdruck gekommen ist. Die Schwierigkeiten und Schädigungen, die dem Textilgewerbe aus der americanischen Zollpolitik, vornehmlich dem Dingley-Tarif erwachsen sind, haben in erster Linie und am stärksten nicht die Arbeitgeber und das Capital, sondern den Arbeitsmarkt betroffen. Mag die americanische Zollpolitik für die exportierenden Fabrikanten unbequem und schädlich sein, verhängnisvoll wirkt sie auf die Beschäftigungs- und Lohnverhältnisse der Arbeiter zurück.

Vor Inkrafttreten der Dingley-Bill war in zahlreichen Textilbezirken eine solche Unmasse von Aufträgen zu erledigen, dass mit dem Aufgebot aller verfügbaren Kräfte gearbeitet werden musste, um die bestellte Ware noch vor dem 24. Juli an die Grenzen der Vereinigten Staaten zu bringen. Diese gesteigerte Thätigkeit hatte für die Fabrikanten sicherlich Vorteile. Bei den Arbeitern dagegen überwogen die augenblicklichen und künftigen Nachteile. Erstere bestanden in der Anspannung der Arbeitskräfte über das normale Mass hinaus. Ueberstunden, in einem Umfang, wie sie sonst selten vorkamen, waren an der Tagesordnung. Obwohl im Durchschnitt des Jahres 1897 das Textilgewerbe ungenügend beschäftigt war, so entfielen doch z. B. im Bezirk Aachen allein

über die Hälfte der bewilligten Ueberstunden auf diesen Industriezweig. Und der Gewerbeinspector stellt ausdrücklich folgendes Motiv für die überaus starke Inanspruchnahme von Ueberstunden fest: „Die auffallende Erscheinung erklärt sich dadurch, dass die Werke bestrebt waren, die Aufträge für die Vereinigten Staaten von Nordamerica noch vor Einführung des neuen Zolltarifs zum Versand zu bringen. Der vorübergehende Mehrverdienst war den Arbeiterinnen mit Rücksicht auf die im übrigen so häufige Einschränkung der Arbeitszeit sehr willkommen.“ Diese letzte Bemerkung des Gewerbeinspectors könnte so aufgefasst werden, als ob derselbe die Ueberstundenarbeit als einen Vorteil für die Arbeiter betrachten würde. Dem ist aber nicht so. Denn der nämliche Beamte äussert sich im nämlichen Bericht ausdrücklich absprechend über die übermässige Ausdehnung der Arbeitszeit und macht Angaben über Fälle von Ueberstundenarbeit im Jahre 1897, die beweisen, dass die unbegrenzte Verlängerung der Arbeitsdauer in Zeiten flotten Geschäftsganges auf Kosten der Gesundheit der Arbeiter geschieht. Was nützt dem Arbeiter der vorübergehende Mehrverdienst, wenn er mit einer die Gesundheit schädigende Verausgabung körperlicher Kraft verknüpft ist? Die im Jahre 1897 gemachten Beobachtungen und Feststellungen des Gewerbeinspectors in dieser Richtung lauten:

„Dass besonders zu Zeiten günstiger Geschäftslage Tuchfabriken und Spinnereien ihre Arbeiter nach Entlassung der Arbeiterinnen bis zu 14 und 15 Stunden täglich, und zwar von 6 Uhr morgens bis 10 Uhr und 11 Uhr abends beschäftigen, ist mehrfach beobachtet worden. In einer Tuchfabrik wurde noch kürzlich bei Gelegenheit einer Nachtrevision festgestellt, dass Arbeiter in der Walkerei und in den Trockenräumen von morgens 7 Uhr bis nachts 12, 1 und sogar 3 Uhr beschäftigt wurden, und zwar nicht nur an einzelnen Tagen, sondern an einer ganzen Reihe von Tagen hintereinander. Die Arbeiter gingen dann nicht mehr nach Hause, sondern schliefen auf Tuchstücken innerhalb der Arbeitsräume, um am nächsten Morgen um 7 Uhr ihre Arbeit wieder aufzunehmen. Erwähnt zu werden verdient noch, dass in zweien der infolge Verkürzung der Weblöhne vorgekommenen Ausstände, die später durch teilweise Erhöhung der

herabgesetzten Löhne beigelegt wurden, die Fabrikanten bei den Verhandlungen mit den Ausständigen sich bereit erklärten, die bisherige Arbeitszeit um eine Stunde zu verlängern, wenn die Arbeiter sich die Verminderung der Lohnsätze gefallen lassen wollten. Unter diesen Umständen erklärt es sich, wenn der christlich-sociale Textilarbeiterverband in erster Linie einen Maximalarbeitstag anstrebt. Die nachstehende Tabelle lässt erkennen, in welcher Weise bis jetzt die wirkliche Arbeitszeit, die Pausen nicht einbegriffen, in der Textilindustrie des hiesigen Bezirks geregelt ist:

$12^1/_2$	Stunden	in	28	Betrieben	mit	1722	erw.	m.	Arbeitern
12	„	„	24	„	„	1620	„	„	„
$11^1/_2$	„	„	51	„	„	2665	„	„	„
11	„	„	78	„	„	4210	„	„	„
$10^1/_2$	„	„	42	„	„	2806	„	„	„
10	„	„	10	„	„	322	„	„	„

Die kürzere Arbeitszeit von $10^1/_2$, 11 und $11^1/_2$ Stunden ist meist auf den Werken des Aachener und Dürener Bezirks eingeführt, während in den Eupener Fabriken und in den kleineren Betrieben noch die 12 und $12^1/_2$stündige Arbeitszeit verherrscht. Im Interesse der Gesundheit der Arbeiter ist es zu bedauern, dass diese lange Arbeitszeit noch so vielfach — meist in Webereien — beibehalten wird, zumal auch im hiesigen Bezirke häufig die Erfahrung gemacht worden ist, dass nach Herabsetzung der Arbeitszeit auf 11 Stunden die Arbeitsleistung der Weber garnicht oder nur unwesentlich abnahm. Nach Lage der Verhältnisse ist es gewiss wünschenswert, dass der körperlich heruntergekommenen Arbeiterschaft der hiesigen Textilindustrie durch Festsetzung eines Maximalarbeitstages soweit wie möglich geholfen werde. Wohlgesinnte und einsichtsvolle Fabrikanten bedauern diesen Zustand der Arbeiterschaft auch lebhaft, der einzelne kann aber daran nichts ändern.“

Wie im Bezirke Aachen lag es aber fast in allen den Textilbezirken, die für die Ausfuhr nach den Vereinigten Staaten im ersten Halbjahr 1897 stark engagiert waren. Namentlich gilt dies für die sächsischen Bezirke. Die starke Ueberstundenarbeit wirkte aber nicht nur schädlich auf die Gesundheit der Arbeiter, sie stellte auch ein starkes Nachlassen der Geschäftsthätigkeit in den Betrieben, die im ersten Halbjahr so fieberhaft gearbeitet hatten, in Aussicht. Vom 1. Juli 1897 verfiel das Textilgewerbe

in die schon geschilderte Stagnation und diese bedeutete für die Arbeiter eine Zeit vorübergehender oder dauernder Arbeitslosigkeit, eine Periode der Lohnreducierung und der Verdrängung männlicher Arbeitskräfte durch weibliche.

Die Beschäftigungsverhältnisse wurden unmittelbar nach dem Inkrafttreten des Dingley-Tarifs in manchen Bezirken geradezu trostlos für die Arbeiter; überall aber machte sich eine Verschlechterung der an und für sich damals schon ungünstigen Lage des Textilgewerbes geltend. Im November 1897 zeichnete die Berliner Zeitschrift „Der Arbeitsmarkt" durch eine Rundfrage ein Augenblicksbild der Lage des Arbeitsmarktes im Textilgewerbe. Das Ergebnis war äusserst betrübend. Von keiner Seite hat es eine Correctur erfahren. Im Gegenteil in den später erscheinenden Berichten der Handels- und Gewerbekammern, sowie der Gewerbeaufsichtsbeamten wurde es vollauf bestätigt, und übereinstimmend als Grund der besonderen Verschlechterung die Wirkung des Dingley-Tarifes angegeben. Aus allen diesen Quellen ergiebt sich zu jener Zeit ein trauriger Stand der Beschäftigungsverhältnisse in den verschiedenen in Frage kommenden Textilbezirken, den wir hier eingehend beschreiben wollen, um daran zu zeigen, in welch hohem Grade die Arbeiter von den Wirkungen der Dingley-Bill getroffen wurden. Denn erst die ins Breite gehende Kenntnis der Wirkungen des Dingley-Tarifs ermöglicht einigermassen eine Bewertung der Folgen der prohibitiven Abschlusspolitik der Vereinigten Staaten auf den deutschen Arbeitsmarkt.

In Mitteldeutschland, die sächsischen Lande und Thüringen umfassend, war die Beschäftigungslosigkeit am grössten. Im Kreise Löbau (Bautzen) standen im October nicht weniger als 5000 Webstühle still. — In Krimmitschau waren von 6—7000 Arbeitern der Textilbranchen gegen 300 völlig arbeitslos, ein grosser Teil der noch Beschäftigten arbeitete wesentlich verkürzt: in den Vigognespinnereien arbeitete man nur fünf Tage in der Woche. Von 2000 Buckskinstühlen standen 2—300 still. Die Arbeiter in den Webereien klagten namentlich

auch darüber, dass sie so lange auf Kette und Schuss warten müssten, was für sie gleichfalls Arbeitslosigkeit und Lohnausfall bedeute. Ein grosser Teil Arbeiter suchte in umliegenden Orten Gelegenheit zur Arbeit, so dass der Grad der vorhandenen Arbeitslosigkeit nicht einmal voll zum Ausdruck gelangte. — In Merane war der Geschäftsgang äusserst gedrückt und vereitelte eine von den Arbeitern schon längst angestrebte Lohnerhöhung vollständig. Die Arbeiter hatten geplant, nach und nach in der Mehrzahl der mechanischen Webereien die Arbeit niederzulegen, um höhere Löhne zu erzielen. Sämtliche Fabrikanten der Branche schufen dagegen eine Verbindung und verpflichteten sich, keine streikenden Arbeiter aufzunehmen, weshalb der erste Ausbruch bei einer der Firmen nach beinahe dreiwöchentlicher Dauer erfolglos zu Ende ging. Das Angebot der nach Beschäftigung suchenden Arbeitskräfte war zu gross, um mit einiger Aussicht auf Erfolg in die Bewegung eintreten zu können. — Im Bezirk Zittau fanden zeitweilige Unterbrechungen der Arbeitsthätigkeit, sowie directe Arbeiterentlassungen statt. Zwickau wies gegen Ende des Jahres etwas bessere Beschäftigungsverhältnisse auf, obwohl auch hier das Angebot vonArbeitskräften stark überwog. — Ganz traurig erging es den Arbeitern im Plauener Bezirk. Die Productionseinschränkung war ziemlich allgemein; Weber und Sticker arbeiteten in verschiedenen Fabriken nur noch acht Stunden gegen zehn in früherer Zeit. Dadurch hatten sie aber einen dauernden Lohnausfall von 20% ihres Lohnes. Entlassungen selbst kamen weniger vor; sehr oft dagegen wurden noch Feierschichten eingelegt, die wieder in einem Lohnausfall sich merklich machten. Gänzlich ruhte die Arbeit freilich nirgends; in allen Fabriken wurde vielmehr der Betrieb aufrechtzuerhalten gesucht. Aber war die damalige Lage schon schlimm genug, so stand für die Arbeiter des Bezirks durch Einführung von neuen Maschinen in der Weberei und Stickerei erst recht keine Besserung, vielmehr eine weitere Verschlechterung in Aussicht. Die Zahl der Arbeiter im Bezirke wurde damals auf 16—17 000 geschätzt,

deren verminderte Kaufkraft sich auch auf andere Gewerbe und auf den Handel nachteilig bemerkbar machte. Wie stark die Löhne im Bezirk Plauen zurückgingen, das beweist eine Angabe im Jahresbericht der Handels- und Gewerbekammer Plauen auf das Jahr 1897. Dort wird als über eine directe Folge der Einwirkung des Dingley-Tarifes berichtet, dass ein flotter Arbeiter in der Weberei wöchentlich nur 7—8 Mark verdiente! In manchen Betrieben wurden die Lohnsätze ausserdem noch gekürzt. Ein mittelgrosses Schiffchen-Lohnstickereigeschäft zahlte im ersten Halbjahre 1897 für 1000 Stich und Wagen in Pfennigen: für 6/4 Luft 35, 6/4 Luft mit Tüll $37^1/_2$, 6/4 Bohrspachtel 40, 4/4 Luft 45 bis $47^1/_2$, 4/4 Luft mit Musselin $47^1/_2$, 4/4 Bohrspachtel 50. Im zweiten Halbjahre trat eine Lohnkürzung um $2^1/_2$—5 Pfennig für die feineren Arbeiten ein. Dass der schroffe Wechsel der americanischen Zollpolitik auf den Arbeitsmarkt des Textilgewerbes stark schädigend wirken musste, fand die Handels- und Gewerbekammer zu Plauen, so natürlich, dass sie darüber gar kein weiteres Aufheben macht. Als mittlerer Durchschnittsverdienst wird von einer grossen mechanischen Weberei im Bezirk Plauen für männliche Arbeiter 12—15, für weibliche 10—12 Mark wöchentlich angegeben. In den Lohnwebereien dagegen war sowohl der Webelohn für die Unternehmer als auch der Arbeitslohn für den in diesen Webereien beschäftigten Arbeiter sehr gedrückt. — In der Hausweberei des Bezirks Glauchau zählte man in der zweiten Hälfte 1897 circa 1400 Handwebstühle, davon standen 600 leer; von 1800 mechanischen Stühlen standen 400—500 leer. Dabei wurden vorwiegend nur noch die billigeren weiblichen Arbeitskräfte beschäftigt. In zwei Spinnereien z. B. arbeiteten 350 weibliche und nur 100 männliche Arbeiter. In den Appreturen fanden starke Entlassungen statt; sonst mussten die Arbeiter 3—10 Tage, oft auch noch länger aussetzen. Manche Fabriken stellten den Betrieb acht oder vierzehn Tage gänzlich ein. Die schlechten Beschäftigungsverhältnisse in den Appreturen folgten einer Saison, in der in diesen Betrieben 16—18, ja 19 und 20

Stunden täglich gearbeitet wurde! In der Weberei gingen ausserdem noch die Lohnsätze zurück. Auch klagten die Arbeiter sehr viel über die Verschlechterung des Materials. — Auf die Beschäftigungsverhältnisse im Bezirk Chemnitz, der einen so ausgedehnten Verkehr mit den Vereinigten Staaten unterhielt, musste der Dingley-Tarif besonders einschneidend wirken. Ausdrücklich führt der Bericht der Handelskammer die ungünstigen Beschäftigungs- und Lohnverhältnisse auf das Weichen der Preise infolge des Dingley-Tarifs zurück: „Die erschwerenden Zollverhältnisse, namentlich in Nordamerica, trugen wesentlich dazu bei, die Preise für alle Gattungen dieses Industriezweiges bedeutend herabzudrücken, nebenbei bereitet sich in den Absatzgebieten auch die eigene Fabrikation der Artikel mehr und mehr aus. Waren, deren Herstellung hier und im Auslande durch technische Fabrikationseinrichtungen rationell betrieben wird, und welche der hiesige Fabrikant vor wenigen Jahren nicht unter 4 Mark das Dutzend an den Exporteur verkaufte, kann man jetzt in gleicher Qualität und in jedem Quantum 50—60% billiger haben. . . . Infolge des fortwährenden Rückganges des Verkaufspreise sind naturgemäss die Löhne für die Arbeiter und kleineren Geschäftsleute, welche Lohnarbeit verrichten müssen, ausserordentlich niedrige geworden. Es ist daher erklärlich, dass die Arbeiter sich vielfach anderen Erwerbszweigen zuwenden.“ Soweit sie aber letzteres nicht thaten, hatten sie infolge der starken Productionseinschränkungen unter einer Verkürzung der Arbeitszeit und verringertem Verdienst zu leiden. Namentlich gingen, wie der Bericht der Handelskammer weiter angiebt, in der für Chemnitz so wichtigen Strumpfwirkerei die Löhne zurück. Dies wird ausdrücklich damit erklärt, dass die Preise für glatte Ware nach Eintritt der höheren americanischen Zölle einen allgemeinen Rückschlag erfuhren, „da die Käufer sich bestrebten, die bisher geführten Qualitäten auch unter dem höheren Zoll auf dem früheren Einstandspreis zu erhalten und den Fabrikanten die Zolldifferenz zahlen zu lassen, was in vielen Fällen auch gelungen ist.“ Diese Lohnreduction ist also als eine unmittel-

bare Folge der americanischen Tarif-Bill nachgewiesen und sie ist nicht die einzige. Nach dem Eintritt der Kinley-Bill, die das Textilgewerbe annähernd so scharf traf, wie der Dingley-Tarif, wurden zweimal nach einander Lohnreductionen von je 10% vorgenommen. Die Schädigungen des Arbeitsmarktes im Chemnitzer Bezirk während der zweiten Hälfte des Jahres 1897 wurde gegen Schluss des Jahres einigermassen gemildert, da der Bedarf anderer Absatzgebiete unerwarteter Weise sich vergrösserte und vorübergehend wenigstens ausreichende Beschäftigung bot. —

Im Geraer und Greizer Bezirk litt der Arbeitsmarkt dem vorliegenden Berichten nach ebenso stark wie in irgend einem der bisher aufgeführten sächsischen. In Greiz standen von 7600 Stühlen nicht weniger als 3400 leer. Das Angebot von Arbeitskräften war durch tägliche Entlassungen gesteigert. Betriebseinschränkungen fanden dadurch statt, dass die Weber grösstenteils nur an einem Stuhle beschäftigt wurden. Das schlechte Material erschwerte obendrein ein schnelles Arbeiten. Von Arbeiterseite wird versichert, dass die Accordlöhne seit relativ wenigen Jahren stark, nämlich 25—100% zurückgegangen seien. In Gera war im September von circa 8000 vorhandenen Stühlen nur etwas über die Hälfte im Betrieb. Trotz des Zweistuhlsystems waren die Arbeiter nur auf einem Stuhl beschäftigt. Zahlreiche Entlassungen fanden im Laufe des Herbstes statt. Viele Fabrikanten liessen bedeutende Posten von Ware in auswärtigen Lohnwebereien anfertigen, um möglichst an Löhnen zu sparen. Dabei waren die Löhne im Bezirk selbst niedrig genug. Es wurde zum Teil nicht einmal der geltende Lohntarif vom Jahre 1885 eingehalten. Sehr lebhaft wurde in Arbeiterkreisen damals über Lohnabzüge geklagt, die eine grosse Ausdehnung annahmen. In einer Weberei wurden z. B. unter einigen 40 Arbeitern deren 38 an einem Zahltage mit Lohnabzügen bedacht, die zusammen 59,60 Mark ausmachten. Die Abzüge betrugen 6,80, 5,60, 4,20, 3,50, 2,90 2,10 Mark etc. bis zu 50 Pfennig herab. Man kann daran ermessen, wieviel die Gesamtsumme der Lohnabzüge bei den hunderten von Arbeitern und Arbeiterinnen in

diesem einen grossen Betriebe ausmachte. Infolge schlechten Materials entstehen begreiflicherweise Fehler, für die dann die Arbeiter verantwortlich gemacht werden. Auch werden die Weber noch dadurch besonders geschädigt, dass meistens kleine Ketten und auch diese nur nach mehrtägigem Warten ausgegeben wurden. Ueber die Löhne und die Zahl der Arbeiter im Geraer Bezirk wird weiter unten noch zu sprechen sein. — In Apolda, wo die Arbeiterinnen überwiegen, ging der Lohn der Arbeiterin bis auf 7 Mark die Woche zurück. Dabei war die Beschäftigung ganz unregelmässig: vier Monate lang war sie infolge ungenügender Aufträge beschränkt.

In den rheinischen Bezirken fanden gleichfalls Betriebseinschränkungen statt, ohne dass jedoch Arbeiterentlassungen in erheblichem Umfange vorgekommen wären. Im rheinischen Bezirk nimmt die Sammet- und Seidenindustrie eine hervorragende Stellung ein. Dass diese durch die Erhöhung der americanischen Zölle in Mitleidenschaft gezogen wurde, ist schon festgestellt. Auf die Beschäftigungsverhältnisse des Jahres 1897 wirkte die Aenderung nur recht wenig ein. Gerade im Herbste war die Seiden- und Sammetindustrie sogar flott beschäftigt. Indessen ist daraus nicht zu schliessen, dass die americanische Zollpolitik überhaupt keine Wirkung auf den Arbeitsmarkt des Crefelder Gebietes ausübte. 1897 glich sich die Wirkung infolge starker Aufträge von anderer Seite aus. Aber im allgemeinen kann constatiert werden, dass in der Sammetindustrie die Löhne der Weber, und die Erträge der Fabricanten seit 1890 fortwährend zurückgehen. Von Arbeiterseite wird der Rückgang der Löhne auf 20—30% angegeben. Die Zahl der Webstühle geht zurück, die Lohnsummen haben weichende Tendenz und nur die bezahlten Weblöhne pro Stuhl zeigen gegen 1890 einen Fortschritt. Es betrugen nämlich nach der jährlich erscheinenden Statistik der Handelskammer in Crefeld:

Jahr	Mech. Sammetstühle	Bezahlte Weblöhne Mark	oder p. Stuhl Mark
1890	2907	2 891 800	994,77
1891	2425	2 376 662	900,07
1892	2022	1 897 216	938,28
1893	2781	2 935 076	1055,40
1894	2212	1 968 628	889,97
1895	2420	2 428 910	1003,68
1896	2147	2 188 346	1019,26
1897	2102	2 200 725	1046,97

Die Zahl der Sammetstühle hat sich von 1890 bis 1897 um ein Viertel, die Anzahl der Sammetfabriken um mehr als ein Drittel (von 22 auf 13), die Lohnsummen um annähernd 30% vermindert. Dass dieser Rückgang von den Interessenten selbst in Zusammenhang mit der Abnahme des americanischen Exports, die durch die Zollsteigerungen im höchsten Grade beschleunigt wurde, gebracht war, das trat anlässlich der Arbeiterbewegung Ende 1899 deutlich zu Tage.

Als im December genannten Jahres die Fabricanten den beschäftigten Arbeitern gestatteten, bis Schluss des Jahres die Arbeitszeit bis 7 Uhr abends auszudehnen, da wurden die Arbeiter zu der Meinung verleite, es lägen grosse Aufträge vor. Dieser Anschauung wurde in der Presse der Arbeitgeber alsbald mit dem bemerkenswerten Satze widersprochen: „Jeder, der die Verhältnisse kennt, weiss, dass die Sammetfabriken im Winter ihre Läger aufsortieren und dass die *schönen Zeiten, wo um diese Zeit schon americanische Aufträge einliefen, längst entschwunden sind und nur noch zu den schönen Erinnerungen zählen.*“ Im übrigen verschlechterte sich die Lage des Arbeitsmarktes in der Crefelder Seidenindustrie in den nächsten Jahren. Im September 1900 waren zwei Drittel sämtlicher Arbeiter nicht mehr voll beschäftigt; gut ein Drittel der in Seidenwebereien Beschäftigten war entlassen. — Im Bezirk

Aachen trat Ende 1897 grosse Arbeitslosigkeit ein. Auf einem Verbandsfest des christlich-socialen Textilarbeiter-Verbandes für Aachen, Bürtscheid und Umgegend wurde über die ungünstige Lage des Textilgewerbes reichliches Material beigebracht. In Eupen hätten keine drei Fabriken genügend Beschäftigung; die Einführung des Zweistuhl-Systems mache weitere Arbeitskräfte überflüssig. Die Entlassungen erfolgten nicht nur zahlreich, sondern überdies noch rigoros. Im Hinblick auf die zahlreichen Entlassungen äusserte sich damals ein Fabrikant dahin: „Vor der Concurrenz muss die göttliche Gerechtigkeit zurückstehen.“ Die schon 1897 ungünstige Lage des Arbeitsmarktes im Aachener Bezirk verschlechterte sich dermassen, dass im Jahre 1900 ein förmlicher Notstand für die betroffenen Gemeinden entstand. Allein in der Stadt Aachen sollen im Herbst 1900 nicht weniger als 2000 Textilarbeiter beschäftigungslos gewesen sein.

In Süd- und Südwestdeutschland machte sich die Depression weniger bemerkbar. Je näher freilich den mitteldeutschen Bezirken ein Ort mit Textilindustrie lag, desto fühlbarer war die Wirkung. So z. B. waren die Beschäftigungsverhältnisse in Hof sehr ungünstig. Von je 100 Arbeitern waren etwa 12 arbeitslos. Die Beschäftigten arbeiteten mit verkürzter Arbeitszeit. Die Verdienstverhältnisse waren derartige, dass Mann und Frau zusammen nicht soviel verdienen konnten, als zum Lebensunterhalt am notwendigsten war. In den südlichen Bezirken Bayerns, namentlich in Augsburg, dann in Württemberg war die Beschäftigung überwiegend gut. — Ungünstig lag der Arbeitsmarkt aber wieder in den elsässischen Bezirken. Namentlich Mühlhausen klagte über erhebliche Arbeitslosigkeit, über Productionseinschränkung und niedrigen Verdienst.

Was nun noch die nördlichen und nordöstlichen Textilbezirke betrifft, so war die Lage in Schlesien ungünstig. Im Bezirke Reichenbach-Langenbielau ruhten von 8000 Stühlen mehr als die Hälfte. In manchen Webereien standen drei Viertel

der Stühle leer; in einzelnen Fabriken wurden nur halbe Tage gearbeitet. — Cottbus hatte grosse Arbeitslosigkeit: hunderte von Arbeitern waren ohne Beschäftigung, die Entlassungen fanden selbst in den grössten und sonst am besten beschäftigten Betrieben statt. — In den Fabriken Berlins waren die Arbeiter befriedigend beschäftigt, dagegen fehlte der Hausindustrie, die nicht ganz unbedeutend ist und namentlich in Rixdorf viel betrieben wird, hinreichende Arbeit. In Rixdorf werden hauptsächlich Phantasiewaren, wollene Tücher, Shawls etc. auf Handstühlen hergestellt. Bemerkenswerter Weise haben nun gerade im Herbst 1897 die Fabricanten (Kaufleute) die Bestellungen so lange wie möglich den für sie arbeitenden Meistern vorenthalten. Es hiess: das Jahr sei nur wenig bestellt und was bestellt sei, müsse so billig wie möglich geliefert werden. Die Folge dieses Verfahrens war, dass die Meister, welche schon mit Schmerzen auf Arbeit förmlich lauerten, zu den Fabricanten gingen und sich gegenseitig unterboten. Auf diese Weise wurden die schon vorher niedrigen Löhne noch weiter gedrückt.

Dieses Bild von der Lage des Arbeitsmarktes im Herbst 1897 spiegelt die starke Depression wieder, die nach dem ersten Halbjahr 1897 eingetreten ist. Wenn auch nicht anzunehmen ist, dass die Ursachen dieser Krise ausschliesslich in der Wandlung der americanischen Zollpolitik liegen — das wäre eine durchaus unzulässige, unbeweisbare und unbewiesene Vermutung —, so ist doch soviel sicher, dass der neue Zolltarif der Vereinigten Staaten vom Jahre 1897 der Verschlechterung des Arbeitsmarktes im Textilgewerbe Vorschub geleistet, sie wesentlich verschärft hat. Wäre der Dingley-Tarif mit seinen prohibitiven Zöllen nicht gekommen, so wäre das americanische Absatzgebiet ein relativ aufnahmefähiger Markt zu angemessenen Preisen geblieben Diese Auffassung teilen auch eine Reihe von Gewerbeinspectoren, wenn sie den schlechten Geschäftsgang im Textilgewerbe während des Jahres 1897 auf die Dingley-Bill zurückführen. In einer Reihe von

Bezirken liess sich 1897 ein absoluter Rückgang der beschäftigten Arbeiter im Textilgewerbe feststellen. Darüber lassen sich die amtlichen Mitteilungen aus den Jahresberichten der Gewerbe-Aufsichtsbeamten für das Jahr 1897, wie folgt, aus:

„Auch auf die Gruppe IX (Textilindustrie) entfällt in einigen Aufsichtsbezirken ein Teil des Zuwachses, während in den Bezirken Aachen, Hannover, Oberfranken, Chemnitz, Zittau und Sachsen-Weimar gegenüber einer Steigerung der Gesamtzahl der beschäftigten Arbeiter eine Verminderung der Zahl der Arbeiter in der Textilindustrie stattgefunden hat. Zurückgeführt wird diese Abnahme auf die ungünstige Geschäftslage in gewissen Zweigen dieser Gewerbegruppe, welche auf den Export angewiesen sind. Lediglich auf den misslichen Verhältnissen in der Textilindustrie beruht auch der Rückgang der Zahl der Gesamtarbeiterschaft in dem Bezirke Reuss ä. L.: „Bestimmend war die Textilindustrie, deren schlechter Gang sich aus dem Vorjahre in das Berichtsjahr herübergezogen hat. War im Jahre 1896 bereits ein Stocken der bis dahin steigenden Tendenz deutlich wahrzunehmen, so zeigt sich im Jahre 1897 ein Rückgang. Die Ursache ist nur in dem Rückgange der Ausfuhr nach den Vereinigten Staaten von Nordamerica zu suchen."

Ich gehe nicht ganz soweit, wie der Gewerbeinspector für Reuss ä. L., der nur in dem Rückgange der Ausfuhr nach den Vereinigten Staaten die Ursache der Stockungen im Textilgewerbe erblickt, vielmehr wirkten noch eine Reihe anderer, sehr wesentlicher Gründe mit, die Lage so besonders schlecht zu gestalten, wie sie sich 1897 darbot. Wohl aber haben die ungünstigen Zollverhältnisse der Vereinigten Staaten die Schwierigkeiten verstärkt und verschärft.

Wenn nun auch in den auf das Jahr 1897 folgenden Jahren der Absatz nach den Vereinigten Staaten wieder gestiegen ist, so ist darum doh die Lage des Arbeitsmarktes im Textilgewerbe kaum eine bessere geworden. Spätere Erhebungen

über die Beschäftigungsverhältnisse ergeben diese Thatsache. Es ist namentlich das Bestreben nach billigen Arbeitskräften immer grösser geworden, was dazu geführt hat, dass Arbeiterinnen oder gar Heimarbeit bevorzugt wurden. Wie weit dieses Bestreben ging, zeigt der Umstand, dass man sogar italienische Arbeiterinnen in die Fabriken Badens und Elsass-Lothringens verpflanzt hat. Dadurch kam es, dass die männlichen Textilarbeiter nach wie vor unter starker Arbeitslosigkeit leiden mussten.

Für das Königreich Sachsen ist diese Verschiebung in den fabrikmässigen Betrieben nachweisbar. Nach den jeweiligen periodischen Arbeiterzählungen betrug am 1. Mai die Zahl der im Textilgewerbe beschäftigten Arbeiter und Arbeiterinnen

1895	165 459	Köpfe
1899	177 855	„

Die Zunahme entfällt fast ausschliesslich auf die weiblichen Arbeiter. Denn es setzte sich die Gesamtzahl jedes Jahr zusammen:

	aus männl. Arbeitskräften.	aus weibl. Arbeitskräften.	unter den männl. Arbeitskräften befanden sich jugendliche Arbeiter.
1895	75 609	89 850	4810
1899	78 282	99 573	4942

Die Zunahme der weiblichen Arbeitskräfte ist absolut und relativ viel stärker als die der männlichen. Dass die männlichen Arbeiter mehr und mehr zurückgedrängt werden, zeigt sich daran, dass die jungen Jahrgänge bei ihnen immer schwächer vertreten sind. Man zählte im Alter von 16—21 Jahren im Jahre 1895 noch 12 467, im Jahre 1899 nur 10 551 männliche Arbeiter. Aber nicht nur der Grad der Beschäftigung, sondern ganz besonders auch das Lohnniveau wurde durch den Dingley-Tarif herabgedrückt. Auf die Feststellung dieser Thatsache ist ein erhebliches Gewicht zu legen. Ohne die thatsächlichen Verhältnisse im einzelnen zu kennen, lässt

sich eine solche Wirkung auf das Lohnniveau wohl behaupten. Es ist schon wiederholt angeführt worden, dass bei der Textilausfuhr nach den Vereinigten Staaten der Zoll dem Verkäufer zur Last fällt. Das heisst: die Ware muss so billig angeboten werden, dass nach Aufschlag des Zolls die Ware noch mit der americanischen Ware concurrieren kann. Nun hat Deutschland nach der vom Reichsamt des Innern vorgenommenen Productionserhebung im Jahre 1897 an Textilwaren hergestellt:

Halbfabricate im Werte von	835	Millionen Mark
Ganzfabricate „ „ „	1915	„ „
Summa:	2750	Millionen Mark

Von dieser Erzeugung entfielen auf die Ausfuhr

Halbfabricate	136,4	Millionen Mark oder	16,3 %
Ganzfabricate	420	„ „ „	21,9 %
Sa.:	556,4	Millionen Mark oder	20,2 %

Von der Ausfuhr gingen 1897 nach den Vereinigten Staaten Textilwaren im Werte von 103,8 Millionen Mark. Im Jahre 1896 waren es sogar 115 Millionen, so dass man rund sagen darf, ein Fünftel der Ausfuhr geht nach den Vereinigten Staaten. Dieses Fünftel aber muss zu einem wesentlich niedrigeren Preise abgegeben werden, als die übrigen vier Fünftel. Da der Zollaufschlag bei Textilwaren im Durchschnitt weit über 50 % hinausgeht, so dürfte die Annahme des Aufschlages, die der deutsche Fabricant zu tragen hat, mit 50 % des Wertes nicht zu hoch gegriffen sein. Die Ausfuhr nach den Vereinigten Staaten, die wir rund mit 112 Millionen Mark beziffern wollen, hat den Zollaufschlag von 50 % zu tragen, sie muss infolgedessen um 50 % billiger, d. h. mit 56 Millionen Mark abgegeben werden, damit sie von den Vereinigten Staaten bezogen wird. Dem Textilgewerbe erwächst so ein Verlust aus der Ausfuhr nach den Vereinigten Staaten, der auf den

Geldwert der Gesamtausfuhr berechnet 10 %, auf den der Gesamterzeugung umgelegt gut 2 % beträgt.

Diese hier in Ziffern vorgeführte Aufmachung ist allerdings nur eine rohe Berechnung; sie zeigt aber annähernd, in welcher Höhe der Verlust aus der americanischen Ausfuhr infolge der hohen Zölle angenommen werden muss. Wer trägt nun diesen Verlust? Das Capital, die Arbeitgeber oder die Arbeiter? Wie sich aus der Rentabilitätsberechnung (S. 69) ergiebt, so haben in der kritischen Zeit die Gewinnerträgnisse nur eine geringe Einbusse erfahren. Jedenfalls wurden durch die bei der Ausfuhr nach den Vereinigten Staaten entstehenden Ausfälle die Löhne und Lohnsätze der Arbeiter viel erheblicher tangiert, als die Erträgnisse der Fabriken, die im Durchschnitt noch als relativ und absolut gut bemessen erscheinen.

Ganz anders steht es mit den Löhnen. Nach sachverständiger Angabe macht in der Weberei der Lohn 20 % des Wertes der Production, nach anderer Angabe 14—17 %, aus, während er in der Spinnerei nur 10 % beträgt. Nimmt man rund 15 % — in Wirklichkeit dürfte der Procentsatz wahrscheinlich etwas höher sein — als Durchschnittsziffer für den Arbeitslohn an, so würde bei einer Gesamtproduction von 2750 Millionen Mark der Lohnbetrag 412,5 Millionen Mark ausmachen; rechnet man 20 %, so würde dieser Betrag auf 550 Millionen Mark steigen. Wenn nun das Textilgewerbe einen Ausfall von 50 Millionen Mark, also mehr als 10 % der Lohnsumme verschmerzen muss, so liegt die Gefahr nahe, dass dieser Ausfall durch eine entsprechende Herabminderung der Lohnsummen gedeckt wird. Infolge der americanischen Zollpolitik ist jeder Textilarbeiter, der eine mehr, der andere weniger, um ein Zehntel seines Jahresverdienstes bedroht.

Es fragt sich nun, ob sich in der Wirklichkeit die Verdienste der Arbeiter in den letzten Jahren so gestaltet haben, dass man ihre Veränderung auf die americanische Zollpolitik zurückführen kann. Aus den Nachweisen, die die Berufsgenossenschaften über die Löhne machen, lässt sich eine

absolute Verminderung der Löhne nicht feststellen. Danach haben sie sogar während der letzten Jahre etwas zugenommen. Es betrug nämlich der Jahresdurchschnittslohn eines vollbeschäftigten Textilarbeiters in nachfolgenden Berufsgenossenschaften:

	1895	1896	1897	1898	1899
B.-G. der Leinenindustrie	571,21	562,34	586,61	606,79	625,18
Norddeutsche Textil-B.-G.	627,25	635,05	637,47	645,30	664,04
Süddeutsche Textil-B.-G.	593,62	602,10	604,31	599,24	612,67
Schlesische Textil-B.-G.	452,57	460,88	470,82	483,17	494,11
B.-G. d. Textilind. Elsass-Lothringens	630,36	645,92	649,56	655,44	663,44
Rhein.-Westf. Textil-B.-G.	688,54	705,31	711,67	735,67	761,92
Sächsische Textil-B.-G.	567,22	590,44	610,34	615,50	620,89
Seiden B.-G.	695,88	695,23	706,66	729,02	744,78
Gesamtdurchschnitt	608,79	620,68	628,04	640,82	655,49

Es ergiebt sich im einzelnen sowohl als im Gesamtdurchschnitt eine Steigerung, die indessen weit hinter der Steigerung in anderen Gewerben zurückbleibt. Wenn wir den Lohn im Jahre 1895 = 100 setzen und den Durchschnittslohn eines Textilarbeiters mit dem Durchschnittslohn eines gewerblichen Arbeiters, wie ersterer aus den Nachweisungen sämtlicher gewerblichen Berufsgenossenschaften gewonnen ist, vergleichen, so ergiebt sich folgende Gegenüberstellung:

	Jahreslohn des gewerbl. Arbeiters in Mark	Jahresverdienst eines Textilarbeiters in Mark
1895	672,68 = 100	608,79 = 100
1896	692,62 = 102,9	620,68 = 101,9
1897	713,22 = 106,0	628,04 = 103,1
1898	742,52 = 110,3	640,88 = 105,2
1899	755,49 = 112,3	655,49 = 107,6

Die Steigerung bei den Textilarbeitern ist weit geringer als bei den übrigen Arbeitern und bleibt namentlich vom Jahre 1897 auf 1898 wesentlich zurück.

Aber die hier aufgeführten Ziffern können für uns nicht massgebend sein, da sie nur rechnerisch vollbeschäftigte Arbeiter berücksichtigen, ausserdem männliche und weibliche, jugendliche und erwachsene Arbeiter ohne Unterschied zusammenfassen. Trennt man die Arbeiter z. B. nach dem Geschlecht, so zeigt sich, dass in den letzten Jahren der Lohn für die männlichen Arbeiter entschieden im Rückgange begriffen ist. Für den Handelskammerbezirk Gera wird alljährlich eine derartig specialisierte Statistik aufgemacht, die allerdings auch immer nur mit vollbeschäftigten Arbeitern rechnet. Danach stellten sich die Löhne in:

		1896		1897		1898		1899	
		Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen
		M.	M.	M.	M.	M.	M.	M.	M.
Webereien	höchster	1108	764	1134	747	1121	771	1110	778
	niedrigster	606	419	570	408	620	395	611	414
Färbereien	höchster	942	512	955	475	991	525	920	494
	niedrigster	538	385	588	407	519	390	551	400
Spinnereien u. Zwirnereien	höchster	1057	638	1170	608	1075	625	1106	824
	niedrigster	538	367	541	392	569	373	529	401

Für die männlichen Arbeiter zeigt sich von 1897 an im allgemeinen ein Rückgang der Löhne, während die Löhne für weibliche Arbeitskräfte etwas steigen.

Alle diese Lohnangaben verstehen sich aber, wie gesagt, auf rechnerisch vollbeschäftigte Arbeiter. Da wir aber gesehen haben, dass in den Jahren 1897 und folgenden von voller Beschäftigung nur ausnahmsweise die Rede sein konnte, dagegen Arbeitslosigkeit, Betriebseinschränkungen, Feier-

schichten eine grosse Zahl von Wochen andauerten oder mit einander abwechselten, so muss der thatsächlich verdiente Jahresverdienst weit niedriger ausfallen, als er für den Vollarbeiter berechnet ist.

Nach Angaben aus Arbeiterkreisen schwankte 1897 und 1898 der wirklich verdiente Wochenverdienst zwischen 8 und 20 Mark; breite Schichten der Weber und Wirker verdienten noch nicht 600 Mark jährlich; tausende aber mussten für 150 bis 300 Mark jährlich in der Hausindustrie arbeiten. Dass so niedrige Löhne auch gegenwärtig noch bezahlt werden, wird auch durch eine Bekanntmachung sowohl des Stadtrates zu Chemnitz als desjenigen zu Glauchau bestätigt, wonach der durchschnittliche Jahresverdienst der Hausspuler und Treiberinnen für das Jahr 1901 auf 300 Mark festgesetzt worden ist. Dieser Lohn setzt volle Beschäftigung das ganze Jahr hindurch voraus. Sobald die Beschäftigung nachlässt, so wird auch dieser ungemein niedrige Jahreslohn noch entsprechend vermindert.

Dass endlich gerade die Haus- und Heimarbeit mit ihren überaus gedrückten Löhnen infolge der ungünstigen Geschäftslage wieder eine Stärkung erfahren haben dürfte, erscheint mir für manche Zweige des Textilgewerbes sehr wahrscheinlich. Treffen wir doch gerade hier noch Lohnsätze an, die es einem Fabrikanten immer noch ermöglichen, die ungünstigsten Zoll- und Frachtverhältnisse nicht ohne gewinnbringende Umsätze auszunutzen. So werden zur Zeit für gehäkelte Kinderschuhchen durchschnittlich pro Paar 15 Pfennige Arbeitslohn gezahlt, zu deren Herstellung eine geübte Arbeiterin $1^1/_2$ bis 2 Stunden braucht. Für kleine gehäkelte Kinderjäckchen wird je nach dem Muster pro Stück 50 bis 60 Pfennige bezahlt; hierzu braucht eine geübte Arbeiterin einen vollen Tag. Für die sogenannten Affen-Jäckchen mit Ananas-Borden gehäkelt, wird pro Stück 25 Pfennig gezahlt; bei täglicher Herstellung von drei Stück kann es eine geübte Arbeiterin auf 75 Pfennige Tagesverdienst bringen.

Die auf Wirkmaschinen, Wirkstühlen und Strickmaschinen hergestellten Waren werden zum grössten Teile als „Heimarbeit“ zusammengenäht und vollendet; für solche, viel Geschicklichkeit und Mühe erforderliche Arbeit werden Löhne gezahlt, die aller Beschreibung spotten. Für das Annähen der Einsätze und Fransen werden für ein Dutzend Tücher, 120 cm lang und breit ganze 18 Pfennig, also pro Stück $1^1/_2$ Pfennig bezahlt; eine geübte Näherin kann täglich bei angestrengtester Arbeit 6 Dutzend herstellen. Je nach der zunehmenden Grösse steigt der Lohn, so dass für 160 cm lange und breite Tücher pro Dutzend 72 Pfennig bezahlt wird, und pro Tag von diesen zwei Dutzend fertiggestellt werden können. Für Kopf-Shawls und für Echarpes wird pro Dutzend 15 Pfennig Nählohn bezahlt; es ist möglich, an einem Tage sechs Dutzend fertigzustellen. Für das Nähen der Tellermützen wird pro Dutzend 40 Pfennig bei täglicher Herstellung von drei Dutzend gezahlt. Für gestrickte Zipfelmützen werden 15 bis 20 Pfennig pro Dutzend gezahlt, und können $4^1/_2$ bis 5 Dutzend pro Tag zusammengenäht werden. Für ein Dutzend Sport- oder Golfblusen wird für feinere Ware 1,80 Mark, für stärkere Ware 1,40 Mark Nählohn gezahlt, zu deren Fertigstellung macht sich $1^1/_2$ bezw. 1 Tag nötig. Für das Zusammennähen, Garnieren, Besetzen etc. der gestrickten Kinderkleidchen wird je nach der Grösse pro Dutzend 1 bis 1,25 Mark bezahlt; eine geübte Arbeiterin kann an einem vollen Arbeitstage nicht über ein Dutzend davon fertigstellen. Für Sweater, Leibjäckchen, Korsettschoner, Herren- und Damenwesten werden gleichniedrige Löhne gezahlt; die Näherinnen müssen dazu noch ihre eigenen Nähmaschinen verhalten, von ihrem „Verdienst“ noch Zwirn und Nadeln kaufen. Besonders ist bei der angegebenen täglichen Production zu beachten, dass das Annähen der Knöpfe, Einziehen der Bänder, Anhäkeln, Ketteln oder Maschenfangen und sonstige Nebenarbeiten unter Zuhilfenahme der Kinderarbeit geschieht, und dazu in der Heimarbeit die Kinder, Knaben wie Mädchen, vom zartesten Alter an ver-

wendet werden. Für das Nähen der Kinder-Fäustlinge werden pro Dutzend 10 bis 20 Pfennig gezahlt; bei grosser Anstrengung ist es nur möglich, pro Tag 6 bis 9 Dutzend zu bekommen.

In der Tricot-Handschuh-Fabrikation, die im Königreich Sachsen, in der Nähe von Chemnitz, stark verbreitet ist, begegnen wir denselben Missständen. Für das Dutzend Handschuhe, das ca. drei Stunden Arbeitszeit beansprucht, werden 35 bis 50 Pfennig Nählohn bezahlt, seidene Handschuhe lohnen etwas besser, doch macht sich auch zu deren Herstellung eine längere Arbeitszeit nötig. In einigen Orten ist der Nählohn für dieselben Sorten von Handschuhen noch pro Dutzend um 10 bis 15 Pfennig geringer.

Auch für Rahmenarbeit, Capoten, Möbelfransen, Besätze etc. werden Löhne von beispielloser Niedrigkeit bezahlt. Eine dreiteilige Kapotte, die mit Fransen und Ausputz sieben bis acht Stunden Arbeitszeit erfordert, wird mit 75 bis 80 Pfennig Arbeitslohn bezahlt, und dazu haben die Arbeiterinnen noch die Rahmenbretter zu liefern; arbeiten sie aber für eine Zwischenperson, die ihnen die Rahmenbretter liefert, wie dies meistens der Fall ist, so sind die Löhne noch bedeutend schlechter.

Selbst wenn die Lohnsätze gleich geblieben wären, so ist doch seit 1897 der jährliche Verdienst der Textilarbeiter erheblich zurückgegangen infolge der Zeiten flauen Geschäftsganges, der Perioden von kurzer oder langer Arbeitslosigkeit, der Verdrängung der männlichen durch die weibliche Arbeitskraft, der Zunahme der elend bezahlten Haus- und Heimarbeit. Diese verhängnisvollen Schädigungen des Arbeitsmarktes im Textilgewerbe gerade seit 1897 legen die Vermutung nahe, dass der grössere Teil der Verluste aus dem Export nach den Vereinigten Staaten auf die ziemlich widerstandslosen Arbeiterschichten abgewälzt worden ist. Es brauchen bei diesem Abwälzungsprocess die Lohnsätze selbst noch nicht einmal reduciert worden sein.

Allerdings wird von Arbeiterseite direct behauptet, dass auch die Lohnsätze in der Textilindustrie während der letzten zehn Jahre zurückgegangen seien. So schreibt ein Textilarbeiter in No. 35 der „Neuen Zeit" (Jahrgang 1900/1901):

> „Die Lohnherabsetzungen in der Textilindustrie sind geradezu horrend. Da der Stücklohn vorherrschend ist und die fabricierten Artikel unendlich verschieden sind, haben die Fabrikanten leichtes Spiel . . . . . .
>
> Vor zehn Jahren betrug der Lohn nach meiner eigenen Erfahrung in der Herrenstoffbranche (Aachen, Cottbus, Neumünster) 14 bis 18 Pfennig pro Schuss am mechanischen Stuhle, heute 10 bis 11 Pfennig. Für das Dutzend seidene Shawls zahlte man 1896 6,50 Mark und darüber, heute 3,50 bis höchstens 5 Mark. Für eine Portière einfachen Genres, auf Hand zu weben, zahlte man 1891 60 bis 80 Pfennig, heute 35 bis 50 Pfennig, von den Zweigen der Textilindustrie, welche einfache Waren herstellen (Leinen und Baumwollzeug) garnicht zu reden."

Man mag über den Grad des Rückganges der Lohnsätze streiten, man mag den Rückgang ganz in Abrede stellen und sogar eine Steigerung der Lohnsätze behaupten, so bleibt doch die Thatsache bestehen, dass die Löhne der Textilarbeiter noch nicht annähernd so stark gewachsen sind wie die Löhne in anderen Gewerben, dass namentlich aber die Kaufkraft der Löhne der Textilarbeiter im Vergleich zu der Bewegung der Warenpreise schwächer geworden ist, selbst dann, wenn man eine volle Jahresbeschäftigung annehmen wollte. Da aber gerade infolge der schwankenden Beschäftigungsverhältnisse, wie wir sie eingehend geschildert haben, ein Textilarbeiter einen nicht unerheblichen Teil des Jahres ohne Beschäftigung war und ist, so resultiert daraus allein schon, dass noch so hohe Lohnsätze bei geringer Beschäftigung ein erbärmliches, niedrige Lohnsätze dagegen bei voller Beschäftigung ein relativ höheres Jahreseinkommen einbringen können.

Während die Einwirkung des Dingley-Tarifes auf die Beschäftigungsverhältnisse namentlich für das Jahr 1897 und 1898 direct nachweisbar war, ist der Druck auf das Lohnniveau, der thatsächlich stattgefunden hat, vielleicht keine primäre, aber um so sicherer eine secundäre Folge der americanischen Zollpolitik.

Es ist nach diesen Ausführungen nicht zuviel behauptet, wenn man resümiert: *Die Krise im Textilgewerbe mit ihren verheerenden Wirkungen auf den Arbeitsmarkt ist zu einem guten Teil auf die Unterbilanz zurückzuführen, die für Deutschland aus seinem Export nach den Vereinigten Staaten, mag derselbe seinem Umfange nach minimal oder bedeutend sein, bei den prohibitiven Zöllen des Dingley-Tarifes notwendig entstehen muss.*

c) Die Schneidwaren-, Leder-, Spielwaren- und Zucker-Industrie.

Bei der Bedeutung des Textilgewerbes für die gesamte Volkswirtschaft war eine eingehende Erörterung der Wirkungen der americanischen Zollpolitik geboten, für die übrigen Gewerbe genügt eine mehr cursorische Besprechung der zu Tage getretenen Folgen.

Unter diesen Gewerben dürfte, soweit die augenblickliche Intensität der Wirkung in Betracht kommt, die *Schneidwaren-Industrie* an erster Stelle stehen. Es handelt sich um einen Teil der Kleineisen-Industrie, der ein überaus lebhaftes Geschäft mit den Vereinigten Staaten pflegte. In der deutschen Handelsstatistik ist der Verkehr in diesen Waren nicht hinlänglich specialisiert, um ihn ziffernmässig zusammenfassen zu können, nur aus den Ausfuhrziffern eines einzelnen Bezirks erhält man einen ungefähren Massstab für die Be-

wegung eines bis dahin lebhaften Exportes unter den Wirkungen des Dingley-Tarifs. Die Industrie, deren Export hier in Frage kommt, hat ihren Sitz vornehmlich im Bezirk Solingen, Hagen, Remscheid, aber auch im Bezirk Altena, Iserlohn und Lüdenscheid.

Die Erhöhung des Zolles auf Messer und Scheeren im Dingley-Tarif beziffert sich bei sehr vielen Artikeln auf weit über 100%. Zu dem an und für sich schon hohen Wertzoll kam noch ein Stückzoll, ausserdem wurde noch hier das System der Staffelung durchgeführt, wonach die Waren einen um so höheren Zoll tragen müssen, je billiger sie sind. Der Entwurf der Dingley-Bill, der im Frühjahr 1897 bekannt wurde, hatte an Stelle des früheren Zollsatzes von etwa 50% für „Messer" eine Erhöhung bis zu 333% des Marktwertes, für einzelne Sorten „Scheeren" eine solche von 45% auf 225%, vorgesehen. Zwar wurden diese Sätze später bei der Beratung und Annahme des Gesetzes im Repräsentantenhause ermässigt, immerhin war aber die Zollerhöhung noch so beträchtlich, dass sie die deutsche Schneidwaren-Industrie, die vornehmlich auf das Exportgeschäft angewiesen ist, schwer treffen und einen bedeutenden Rückgang der Exportziffern nach den Vereinigten Staaten zur Folge haben musste.

Die Wirkung blieb denn auch nicht aus und zwar war der Rückgang des Exportes so scharf, dass er zuerst fast auf die Hälfte des früheren Umsatzes sank. Auch hier trat zunächst eine starke Anspannung der Arbeitskräfte im ersten Halbjahre 1897 ein. Denn schon gleich nach der Wahl Mc. Kinleys zum Präsidenten der Republik machte sich bei den americanischen Importeuren das Bestreben geltend, aus der bestimmt in Aussicht stehenden Erhöhung der Einfuhrzölle für fast alle Waren insofern Vorteil zu ziehen, als dieselben die ganze verfügbare Fabrikation mit Beschlag belegten bezw. aufkauften, um den Bedarf drüben auf längere Zeit zu decken. Demzufolge wurde in der ersten Hälfte des Jahres 1897 in der gesamten Taschen- und Federmesserindustrie eine fieber-

hafte Thätigkeit entwickelt, um den massenhaft einlaufenden Ordres auch nur einigermassen gerecht werden zu können. Der grösste Teil davon erstreckte sich auf diejenigen Sorten bezw. Preislagen, welche von dem neuen Zolltarif am meisten bedroht waren, also auf die Preislagen von Mark 2,20 bis 4,80 und Mark 5,50 bis 6,30 für das Dutzend. Da jedoch die grossen Aufträge Nordamericas nicht auf einen vermehrten Bedarf des Landes, sondern nur auf Speculation beruhten, war es der Industrie nicht möglich, aus der gesteigerten Nachfrage Vorteil zu ziehen und für die einzelnen Artikel höhere Preise zu erzielen; die Aufträge wurden vielmehr durchweg zu den alten gedrückten Preisen zur Ausführung gebracht. Im Monat Juni 1897, dem letzten vor dem Inkrafttreten des neuen Tarifs, stieg der Versand um etwa 50% gegenüber den vorhergegangenen Monaten, da in diesem Monat die gesamte Erzeugung nur für Nordamerica in Anspruch genommen wurde, um hinüberzuschaffen, was sich überhaupt hinüberschaffen liess.

Sofort nach Inkrafttreten des neuen Zolltarifs machte sich aber der unausbleibliche Rückschlag unangenehm bemerkbar. Nordamerica war für eine lange Zeit mit Ware übersättigt und Aufträge blieben daher vollständig aus, so dass die vordem überanstrengte Fabrication für eine ganze Zeit ganz brach lag. Da die aus den anderen Exportländern einlaufenden Ordres infolge der überall herrschenden Geschäftsflaue und der kriegerischen Verwicklungen in Ostasien, der Pest in Indien etc. nur sehr gering und nicht imstande waren, die fehlenden nordamericanischen Aufträge zu ersetzen, da ferner auch das deutsche Geschäft sehr viel zu wünschen übrig liess, so machte sich in der zweiten Hälfte 1897 eine Geschäftsstille bemerkbar, welche von allen Beteiligten als ausserordentlich drückend empfunden wurde. Die Versandziffern, die von Monat zu Monat mehr und mehr heruntergingen, erreichten ihren Tiefstand im Monat November, von welchem Zeitpunct an wieder ein langsames Wachsen zu verzeichnen war. Beispielsweise sei hier angeführt, dass nach der Ausfuhrstatistik des americanischen

Consulats Solingen im III. Quartal 1896 noch für 1,436,000 Mark Messerschmiedwaren zur Ausfuhr brachte. Während derselben Zeit des Jahres 1897 ist die Ziffer auf 390,403 Mark herabgesunken, was eine Differenz von 1,046,697 Mark = 267% bedeutet. Wenn man auch diese Ziffern mit einiger Vorsicht wird aufnehmen müssen, und ihnen eine allzu grosse Beweiskraft nicht beilegen kann, da in ihnen zum Teil nur die Reaction auf die wesentlich vermehrte Einfuhr vor dem Inkrafttreten der Bill zum Ausdruck gelangt, so bestätigen doch die Ausfuhrziffern für das IV. Quartal 1897 und das I. und II. Quartal 1898 die verhängnisvollen Wirkungen des neuen Zollgesetzes auf das nachdrücklichste.

Die anfänglich gehegten Hoffnungen, dass sich das Geschäft nach den Vereinigten Staaten bald wieder erholen würde, haben sich nicht erfüllt, vielmehr ward im Bericht der Handelskammer für Solingen auf das Jahr 1900 festgestellt, dass das Geschäft nach den Vereinigten Staaten immer weniger Freude mache. Die dortige Industrie werfe sich fortgesetzt auf neue Sorten, die früher von Deutschland geliefert werden. Auf eine Ausdehnung der geschäftlichen Beziehungen mit den Vereinigten Staaten sei nicht mehr zu hoffen. Für den Fabrikanten handelt es sich vielmehr gegenwärtig nur noch darum, den Besitzstand — und zwar, wie die Handelskammer ausdrücklich bemerkt, — unter Einsetzung aller Kräfte und „unter Darbringung grosser Opfer“ — zu behaupten. „Ganz besonders fühlbar wird dem einheimischen Exporteur der starke Preisdruck, den die ganz sprungweise fortschreitenden Zollsätze des americanischen Tarifes hervorrufen, und der für einzelne Sorten das Geschäft geradezu verlustbringend macht.“ Diesen letzteren Gesichtspunct muss man bei der Beurteilung der wieder steigenden Ausfuhr des Bezirkes im Auge behalten. Es betrug nämlich die Ausfuhr von Messerwaren aus dem Consularbezirk Solingen nach den Vereinigten Staaten in Millionen Mark:

	1897	1898	1899	1900
I. Vierteljahr	1,26	0,71	0,88	1,09
II. „	2,74	0,71	0,92	1,13
III. „	0,39	0,82	1,24	1,31
IV. „	0,53	0,72	1,10	1,08
Zusammen	4,92	2,96	4,14	4,61

Dass die Ausfälle im Verkehr mit den Vereinigten Staaten vom Schneidwarengewerbe leichter überwunden wurde, liegt an dem industriellen Aufschwung, an dem es lebhaft participierte. Immerhin wurden einzelne Betriebe erheblich geschädigt, was sich auf dem Arbeitsmarkte entsprechend bemerkbar machte.

Im Rheinland und Westfalen wurden 1897 nicht weniger als 78,700 Arbeiter in der Kleineisenindustrie beschäftigt. Die Production im Gewichte von 831,000 Tonnen hatte einen Wert von ca. 260 Millionen Mark. Der Lohn der Arbeiter betrug rund 80 Millionen Mark oder 30,8% des Productionswertes. Einen nicht unerheblichen Teil dieser Production stellt das Schneidwarengewerbe her. Nach Angaben der Handelskammer zu Solingen geht ein Drittteil des gesamten Exportes der Solinger Industrie nach den Vereinigten Staaten. Da man annehmen darf, dass auch hier zu ungemein gedrückten Preisen geliefert werden muss, um den americanischen Markt zu halten, dass die Verluste auch hier gleichfalls auf die Löhne zu einem erheblichen Teil abgewälzt werden, so ist eine Beeinträchtigung des Lohnniveaus der beteiligten Arbeiterschichten als sicher anzunehmen.

Freilich hat im Solinger Bezirk diese nachteilige Einwirkung gleichzeitig den wirtschaftspolitisch erfreulichen Erfolg gehabt, dass die hausindustrielle Betriebsform mehr und mehr zurückgegangen zu sein scheint. Eine Studie des Handelskammersyndikus zu Solingen, Dr. Grunow, ist auf Grund der Krankencassenstatistik dieses Bezirks zu diesem bemerkens-

werten Resultate gelangt. Der Mitgliederzuwachs der Cassen, in denen die hausindustriellen Arbeiter versichert sind, entspricht während der Jahre 1888/98, in denen er 10% betrug, bei weitem nicht der Vermehrung der Bevölkerung in den Gemeinden des Solinger-Industriebezirks, die für denselben Zeitraum durchschnittlich 29% beträgt; in einzelnen Gemeinden wie in Gräfrath und Ohligs ist der Mitgliederbestand ständig zurückgegangen. Auf der anderen Seite haben die Betriebskrankenkassen der Metallindustrie, vornehmlich die der Messer- etc. Industrie, an Mitgliedern bedeutend gewonnen. Es liegt daher nahe, aus diesen Ergebnissen einen Rückgang der Hausindustrie abzuleiten und zwar in der Richtung der Ueberleitung einmal in den Fabrikbetrieb der eigentlichen Solinger Industrie und zweitens in den verwandter Zweige der Metallindustrie.

* *
*

Die Wirkungen des Dingley-Tarifs haben sich meist in einer directen Abnahme der Ausfuhr geäussert. Es ist aber auch möglich, dass der Handel selbst eine directe Schädigung nicht erfuhr, dass auch die Fabricanten durch Herabdrückung der Productionskosten alle Beschwerungen zu überwinden vermochten, dass dafür aber der Arbeitsmarkt um so mehr unter der americanischen Zollpolitik zu leiden hatte. Ein Gewerbe, auf das diese Annahme zutrifft, finden wir innerhalb der Lederindustrie in der H a n d s c h u h m a c h e r e i.

Die Zollsätze auf Lederhandschuhe werden im Dingley-Tarif beträchtlich erhöht. Es wird z. B. der Zoll für Kinder- und Damenhandschuhe

nicht über 14 Zoll	von	1 Doll.	auf	1,75	Doll.	pro Dutzend
über 14 bis 17	„	„ 1,50 „	„	2,25	„	„ „
über 17	„	„ 2 „	„	2,75	„	„ „

erhöht. Auch diese Zollerhöhungen waren für die billigeren und billigsten Sorten am belangreichsten. Trotz dieser die deut-

sche Ausfuhr erschwerende Zollbelastung ist ein Rückgang des Exportes nicht eingetreten. Es betrug nämlich die Ausfuhr von Lederhandschuhen nach den Vereinigten Staaten:

	Tonnen	Millionen Mark
1894	156	10,1
1895	226	14,7
1896	167	10,0
1897	238	13,1
1898	242	13,3
1899	214	12,8
1900	278	18,1

Mit einer Unterbrechung im Jahre 1899 hat die Ausfuhr an Tonnenzahl und Wert seit 1897 fortwährend zugenommen. Wie mir versichert wurde, sind gerade die billigen, dadurch am meisten zollbeschwerten Qualitäten sehr stark ausgeführt worden und zwar im wesentlichen zu Preisen, die die Zollerhöhung auf den Fabrikanten abwälzten. Die Folge war, dass die Fabrikanten an den Productionskosten, in erster Linie an den Löhnen sparten. Um die niedrigsten Löhne bezahlen zu können, wurde die Handschuhmacherei auf dem Wege des Veredelungsverkehrs von Deutschland nach Böhmen oder auch nach Belgien übertragen. Teilweise hat man auch die Handschuhmacherei in solche Gegenden Deutschlands verlegt, wo noch für ganz ausnahmsweise niedrige Löhne Arbeiter und Arbeiterinnen zu erhalten waren.

Die Versuche, den Veredelungsverkehr mit Handschuhen nach dem Auslande zu tragen, wurden zwar keineswegs offen mit dem Hinweis auf die billigeren Löhne begründet, dass aber Lohnrücksichten ausschlaggebend waren, dürfte ernstlich selbst von Arbeitgeberseite nicht bestritten werden.

Charakteristisch für diese Bestrebungen ist eine Eingabe der Handelskammer in Brandenburg vom Jahre 1898 an das preussische Handelsministerium, in der ersucht wird, den Veredelungsverkehr über die österreichische Grenze ebenso wie

über die belgische zuzulassen. Die Kammer führt aus, dass in ihrem Bezirk mehrere Glacéhandschuh-Fabriken bestehen, die vorzugsweise auf den Export ihrer Fabrikate nach England und den Vereinigten Staaten angewiesen seien und deshalb den Ansprüchen des Weltmarktes auf gleichmässige und schöne Naht peinlichst Rechnung tragen müssten. Um Fabrikate zu erlangen, die den stark concurrierenden französischen und belgischen annähernd gleichkommen, könnten nur Arbeitskräfte Verwendung finden, die durch Jahre lange in den betreffenden Familien fortgeerbte Beschäftigung geschult seien und dabei die nötige Behendigkeit und Geschwindigkeit der Finger erreicht hätten. Solche hervorragend geeignete hausindustrielle Arbeiterinnen seien in den belgischen und böhmischen Grenzdistrikten herangewachsen. Versuche, deutsche Arbeiterinnen anzulernen, seien ohne den gewünschten Erfolg geblieben.

Was den Hinweis auf die qualitativ bessere Arbeit betrifft, die der belgische Veredelungsverkehr liefert, so stimmt die Darstellung der Brandenburger Handelskammer keineswegs. Die in Flandern angefertigte Ware kann sich mit der französischen in Chaumont, Paris und Grenoble schon gar nicht, aber auch lange nicht mit der deutschen, z. B. im Erzgebirge angefertigten Ware messen. Wie wir dem Jahresbericht der Handels- und Gewerbekammer Plauen für das Jahr 1897 entnehmen, hat die deutsche Handschuhnäherei, was die Ausführung betrifft, die Concurrenz Böhmens nicht zu scheuen, da sie in dieser Beziehung „unerreicht“ sei. Die bessere Ausführung der Nähte, welche die Pflege des deutschen Geschäfts verlange, sei nach wie vor an Ort und Stelle (gemeint ist die Johanngeorgenstädter Handschuhnäherei) gesichert; besonders wenn man für grössere inländische Detailgeschäfte arbeite, müssen die Nähte sich äusserst haltbar erweisen, wenn die Ware Abnahme finden soll. Die Behauptung, dass in Deutschland sich geeignete Arbeiter und Arbeiterinnen nicht fänden, ist daher nach keiner Richtung hin aufrecht zu erhalten. Wohl aber wird die Arbeit in Flandern zu wesentlich billigeren Lohnsätzen hergestellt. In den flandri-

schen Dörfern und Klöstern ist, wie auf dem dritten internationalen Handschuharbeiter-Congress in Paris mitgeteilt wurde, der Arbeitslohn 50% niedriger als z. B. in Chaumont.

Der Veredelungsverkehr mit Böhmen wurde den deutschen Fabricanten zugestanden und die Folge war, dass er immer grössere Dimensionen annahm und die deutschen Districte mit Handschuhnäherei mehr und mehr um Verdienst und Arbeitsgelegenheit brachte.

In welcher überaus nachteiligen Weise die deutschen Glacéhandschuharbeiter von dieser Art des Veredelungsverkehrs betroffen wurden, dürfte daraus hervorgehen, dass sowohl Fabricanten als auch die sächsische Regierung sich bemühen, das Verbot dieses Veredelungsverkehrs herbeizuführen. Erst kürzlich noch hat die Handels- und Gewerbekammer in Plauen ein Gesuch an die sächsische Regierung in diesem Sinne gerichtet, in dem bemerkt wird, dass, wenn ein gänzliches Verbot dieses Handschuhnäh- und Veredelungsverkehrs an dem Widerstand der Bundesregierungen scheitern sollte, doch wenigstens dieser Verkehr auf die Saisonzeit, wo es viel zu thun giebt, beschränkt werden möchte. So wie gegenwärtig die Verhältnisse liegen, sind die Handschuharbeiter im Erzgebirge, so in der Gegend von Johanngeorgenstadt und Bockau, äusserst schlecht beschäftigt und, soll der Beschäftigungsgrad wieder gehoben werden, so bleibt nach Ansicht der Arbeitgeber nichts anderes übrig, als durch eine Lohnreduction den Unterschied zwischen den sächsischen und böhmischen Löhnen auszugleichen.

Wie stark dieser Unterschied der Löhne ist, dafür nur einige wenige Angaben. Der männliche Arbeiter kann nach den Accordsätzen in Deutschland pro Tag auf 2—2,50 Mark kommen, in Böhmen dagegen beträgt in den besten Bezirken, d. h. hauptsächlich in Prag, der Lohn für erwachsene männliche Arbeiter nur 1 Gulden 2—3 Kreuzer, selten 1 Gulden 14 Kreuzer. Noch weit unter diesen Löhnen wird in den kleinen Orten oben im Gebirge, in Graslitz, Johannisthal, Schönbach etc., wo die Kinder von jeder Gewerbeaufsicht unbehelligt von früh bis in die

sinkende Nacht schon die Arbeit Erwachsener verrichten und dafür vielleicht 30 Kreuzer pro Tag erhalten. Löhne von 55 Kreuzer pro Dutzend kommen vielfach vor.

Zu diesen gedrückten Löhnen wird ein erheblicher Teil der deutschen Handschuh-Ausfuhr nach den Vereinigten Staaten zur Zeit in Böhmen hergestellt. Die fast fertige Ware wird nach Deutschland geschickt, dort wird an den Handschuhen noch eine Kleinigkeit verrichtet, Knöpfe angenäht oder ähnliches, der Stempel Made in Germany darauf gedrückt und dann die Ware verfrachtet. Soweit aber noch Handschuhe in Deutschland selbst genäht werden, sucht sich die Fabrikation auch hier die billigsten Gegenden aus. Hier steht Oberschlesien an der Spitze. 90% aller in Deutschland genähten Handschuhe kommen von dort. An der Näherei ist fast ausschliesslich das weibliche Geschlecht, darunter 10% schulpflichtige Mädchen, beteiligt, und zwar fast durchgehends in der Hausindustrie. Während noch im Jahre 1895 erst 730 Näherinnen für den Bezirk Oppeln angegeben werden, ist ihre Zahl seit 1897 in besonders starker Zunahme begriffen. Die Oppelner Handelskammer beziffert sie 1898 auf 1700. Der Tagesverdienst beträgt 30—80 Pfennig, wobei ersterer Satz für Kinder gilt. Der Lohndruck dieser billigen Arbeit drückt auf den gesamten Arbeitsmarkt der gut organisierten Handschuhmacher. Mit Recht verlangen sie nicht nur eine Organisation für die Arbeiterinnen, sondern vornehmlich auch eine Beseitigung der Hausindustrie und der Ueberarbeit.

So sehr diesen Forderungen beizupflichten ist, so darf doch nicht übersehen werden, dass die scharfe Ausbreitung der Hausindustrie und des Veredelungsverkehrs einen besonders starken Anstoss durch die americanische Zollpolitik, vornehmlich durch den Dingley-Tarif, erhalten hat. Ein Verzicht der deutschen Fabrikation auf den Export nach den Vereinigten Staaten wäre für den Arbeitsmarkt lange nicht in dem Grade dauernd schädlich geworden, wie die hier gekennzeichnete Entwickelung in der Richtung einer Verringerung der Productionskosten zum Nachteile der Arbeiter.

* * *

Eine beträchtliche Rolle in der Ausfuhr nach den Vereinigten Staaten bilden deutsche Spielwaren, Deutschland exportierte in 1000 Mark:

nach	1897	1898	1899	1900
Grossbritannien	16537	15578	15964	20213
Vereinigten Staaten	10544	9402	10399	14399
Frankreich	2330	2587	3142	3976
Niederlande	1377	1383	1727	1793
Oesterreich-Ungarn	1220	1252	1381	1414
Belgien	930	961	962	1571
Schweiz	874	850	1051	1022
Russland	601	560	780	806

Die deutsche Spielwarenindustrie setzt den grösseren Teil ihrer Produktion im Auslande ab; sie ist durch und durch Exportindustrie. An dem Gesamtexport ist der Sonneberger Bezirk allein mit etwa der Hälfte beteiligt. Der Rest verteilt sich auf Nürnberg, das Erzgebirge, Waltershausen, Ilmenau und das übrige Thüringen. Aus der Tabelle ersieht man, in welcher Weise die Vereinigten Staaten am Export beteiligt sind. Sie stehen an zweiter Stelle. Eine Verminderung des Exportes durch den Dingley-Tarif ist nur in einzelnen Bezirken eingetreten.

Weit gewichtiger sind die nachteiligen Wirkungen der erhöhten Zölle auf die Verkaufspreise. Spielwaren werden schon durch den Mc. Kinley-Tarif scharf getroffen, indem der Zoll auf dieselben auf durchschnittlich 25% erhöht wurde. Nach dem Zolltarif von 1897 wurde dieser Satz auf circa 35% erhöht. Bei einer Ausfuhr von 10 Millionen Mark betrug der Zoll nach dem alten Tarif 2,5 Mililonen, nunmehr 3,5 Millionen Mark. Die Differenz beträgt also 1 Million Mark. Wenn auch für die teuren Artikel der Zoll vom Auslande getragen werden mag, so wird doch infolge der erheblichen Concurrenz und der einflussreichen Stellung der americanischen Einkäufer die Ware so billig calculiert, dass der grössere Teil der Zollbeträge am Preise nach-

gelassen werden muss. Dr. Rausch in seiner Arbeit über die Sonneberger Spielwaren-Industrie erwähnt dieses Punctes, wenn auch von einem anderen Gesichtspuncte aus. Er schreibt: „Bemerkenswert erscheint mir noch ein weiterer Punct im Concurrenzkampfe. Das ist die Art und Weise, mit der die fremden Aufkäufer unter dem Drucke des gestiegenen Wettbewerbs in Sonneberg umworben werden. Aus Besorgnis, der Concurrent könnte den oder den grössten Auftrag fortschnappen, lässt man den Kunden nicht aus den Augen und sucht ihn in jeder Beziehung zuvorkommend zu behandeln. . . . . . In den ruhigen Monaten treffen jetzt fremde Aufkäufer, meist Americaner, in Sonneberg ein, um ihre Massenbestellungen zu machen, welche tausende von Händen in Bewegung setzen und den Hausindustriellen den notwendigen Verdienst zuführen. Diese Massenbestellungen erstrecken sich freilich häufig auf sehr billige, daher wenig einbringende Waren; aber ein geringer Lohn ist immer noch besser, als eine lange Zeit der Unthätigkeit und Knappheit.“ Diese sehr billigen Waren sind zum Teil Artikel, die in den Vereinigten Staaten zu 5 Cents an das Publicum verkauft werden und die der Bossierer in Sonneberg, bis zu 50 Pfennig das Dutzend liefert.

Gerade im Anschluss an den Dingley-Tarif macht sich ein starker Rückgang der Preise bemerkbar. Schon in dem Bericht der Handelskammer für das Herzogtum Gotha auf das Jahr 1898 wird das Geschäft mit den Vereinigten Staaten als ungünstig geschildert. Der scharfe Rückgang, der sich in den Preisen einer Reihe von Artikeln vollzogen hat, wird neben der allgemeinen Concurrenz noch darauf zurückgeführt, dass in der Branche häufig Leute fabrizieren, die nicht zu rechnen verstehen und sich von den Einkäufern, besonders des Auslandes, auspressen lassen. Als ein weiterer grosser Uebelstand wird es empfunden, dass fast alle Fabrikanten Stapelartikel d. h. billige Artikel herstellen und darin einander zu unterbieten suchen.

Dass die Aufrechterhaltung eines Exports zu immer niedrigeren Preisen gerade in dieser Industrie die an und für sich

traurige Lage der hausindustriellen Arbeiter noch weiter herabdrückt, dass das Weiterbestehen und die fernere Ausbreitung dieser Hausindustrie begünstigt wird, ist bei der Betriebs- und Absatzgestaltung der Spielwaren-Industrie nicht anders möglich. Dass die Americaner billiges Spielzeug auf Kosten der Gesundheit der ärmsten der armen Hausindustrie-Arbeiter sich zu verschaffen suchen, ist eine Zumutung, für die es eine wirtschaftspolitische Erklärung überhaupt nicht mehr giebt. Denn eine americanische Spielwaren-Industrie, in der die Handarbeit vorherrscht, giebt es so gut wie nicht, ist also vor der ausländischen Concurrenz auch nicht zu schützen.

Die erbärmliche Lage der Arbeiter in der Spielwaren-Industrie ist erst vor kurzem eingehend von Dr. O. Stillich geschildert worden. Auch die schon erwähnte Gegenschrift von Dr. Rausch bestärkt die Auffassung, dass in dieser Industrie die Arbeitskraft unterwertig bezahlt wird.. Er selbst sagt: „Die Einkommensverhltänisse der hausindustriellen Teilarbeiter sind fast durchweg nur bescheiden. Die Arbeitszeit ist zu lang bemessen. Am ungünstigsten stellen sich die weiblichen Aussenkräfte, aber auch nur dann, wenn sie allein auf ihrer Hände Thätigkeit angewiesen sind und sich selbst ernähren müssen." Die Mehrzahl der Heimarbeiter hat ein jährliches Einkommen von weniger als 600 Mark. Familien mit acht Köpfen müssen mit 10—12 Mark wöchentlich wirtschaften. Fabrikarbeiterinnen beginnen mit 3,50 Mark wöchentlich und steigen in der Regel bis 12 Mark. In kleineren Betrieben schwankt der Wochenlohn zwischen 6 und 7 Mark bei 11—13 stündiger Arbeitszeit. Sehr viele dieser Mädchen ergänzen ihre Einnahme durch Arbeit, welche sie nach Schluss der Fabrik mit nach Hause nehmen. Hausarbeit bringt noch weniger. Dazu kommt, dass die genannten Löhne noch immer den Verdienst in Zeiten mit normalem Geschäftsgang angeben. Es kommen aber Perioden, wo es nichts zu thun giebt und starke Ausfälle im Lohne entstehen.

In solchen Zeiten zeigt sich die starke Entwertung der Arbeitskraft darin, dass Frauen und Mädchen, die sonst in dieser

Industrie fleissig und unermüdlich arbeiten, gezwungen sind, sich zu prostituieren, um in Zeiten flauen Geschäftsganges sich über Wasser zu halten.

Wenn man erwägt, dass 40—50 000 Arbeiter männlichen und weiblichen Geschlechts, dazu ein grosses Heer Kinder in der Spielwaren-Industrie thätig sind, so kann man die Schädigungen ermessen, die für eine schon degenerierte Arbeiterschichte aus weiteren Zollerhöhungen des Auslandes erwachsen. Nicht genug aber mit den Zollerhöhungen; zu ihnen gesellen sich noch eine Reihe besonderer Zollerschwerungen infolge der peinlichen Zollformalitäten, welche die americanischen Behörden eingeführt haben. Die Handels- und Gewerbekammer von Mittelfranken spricht sogar in einer amtlichen Eingabe an das auswärtige Amt von „fortwährenden Chicanen und Plackereien durch die americanischen Zollbehörden." Gerade im Hinblick auf die Spielwaren-Industrie zeigt sich die verderbliche Seite der fiskalischen und hochschutzzöllnerischen Handelspolitik der Americaner. Da die Spielwaren nicht als solche verzollt werden, sondern je nach den Bestandteilen, aus denen sie zusammengesetzt sind, so suchen die Zollbehörden diese billigen Waren unter möglichst hohe Tarifpositionen zu bringen, um ja recht hohe Zollbeträge aus diesen Waren herauszuschlagen.

* * *

Eine gesonderte Behandlung erfordert noch der Zuckerexport nach den Vereinigten Staaten; gesondert deshalb, weil sich für die staatlich subventionierte und seit 1900 cartellierte Zuckerindustrie die Wirkungen des Dingley-Tarifes wesentlich anders geäussert haben, als auf die übrigen Exportgewerbe.

Der Export in Zucker nach den Vereinigten Staaten bewegte sich seit 1890, wie folgt:

Jahr	Tonnen	Wert in Millionen Mark
1890	35 803	8,9
1891	140 056	38,0
1892	34 529	9,5
1893	113 512	32,7
1894	118 063	26,7
1895	81 430	16,4
1896	316 230	68,6
1897	376 286	67,3
1898	219 516	40,2
1899	184 516	36,6
1900	353 980	70,0

Wenn man diese Exportziffern überblickt, so kann man im Verlaufe dieser elf Jahre einen Rückgang der Ausfuhr nicht constatieren. Die Absatzverhältnisse sind äusserst schwankend, zeigen auch scharf die Aenderungen in der americanischen Zollpolitik, aber im grossen und ganzen hat der americanische Export nicht gelitten. Schliesst doch 1900 mit der höchsten, je dagewesenen Wertziffer ab.

Das ist um so bemerkenswerter, als die Zölle auf Zucker fortgesetzt erhöht worden sind, und seit 1897 noch besondere Compensationszölle in Höhe der von jedem Lande gezahlten Exportprämien erhoben werden. Durch das Mc. Kinleysche Zollgesetz war allerdings der Zoll auf Rohzucker abgeschafft, jedoch eine Einfuhrabgabe von $^1/_2$ Cent pro Pfund auf Raffinade beibehalten. Aber diese anscheinende Erleichterung der Zuckereinfuhr wurde dadurch wieder ausgeglichen, dass das Mac Kinleysche Tarifgesetz eine Prämie von 2 Cents pro Pfund auf einheimischen Zucker eingeführt hatte, durch welche für den früher durch den Zoll gewährten Concurrenzschutz gegen das Ausland ein Ersatz geschaffen war. Der Wilsontarif legte dann auf Zucker einen Wertzoll von 40 % und auf allen Zucker über No. 16 Dutch Standard ausserdem noch einen Gewichts-

zoll von $^1/_8$ Cent pro Pfund. Ausserdem zahlte Zucker aus Prämienländern noch einen Zuschlagszoll von $^1/_{10}$ Cent pro Pfund. Der Dingley-Tarif beseitigt den Wertzoll völlig wieder.

Nach ihm gelten folgende Zollsätze: Zucker nicht über No. 16 holländ. (dutch) Standard, welche nicht über 75° Polarisation aufweisen, 0,95 Cent pro Pfund und für jeden weiteren durch Polariskop-Probe festgestellten Grad 0,035 Cent pro Pfund mehr, für Bruchteile eines Grades im Verhältnis; für Zucker über No. 16 holländ. Standard und allen Zucker, welcher einen Raffinierungsprocess duchgemacht hat, 1,95 Cent pro Pfund. Zucker aus Ländern, die direct oder indirect Exportprämien zahlen, unterliegen einem Zuschlagszolle in der Höhe der Nettoprämie. Dieser Zoll beträgt für Deutschland: Rohzucker von mindestens 90 % Polarisation und raffinierter Zucker von weniger als 98 %, aber mindestens 90 %, 2,50 Mark pro 100 Kilogramm, Kandis und Zucker in weissen, harten Broten, Blöcken, Kristallen etc. von mindestens $99^1/_2$ % 3,55 Mark, alle übrige Zucker von mindestens 98 % 3 Mark pro 100 Kilogramm.

Berechnet man nach diesen Bestimmungen die ungefähre Belastung des deutschen Zuckers durch den americanischen Zoll, so ergiebt sich für Zucker nicht über No. 16 holländischen Standard, dem also No. 10 bis 15=88% Rendement entsprechen dürfte, ein Zollsatz von 3—4 Pfennig pro americanisches Pfund, für ein deutsches Pfund ca. 4 Pfennig. Nimmt man im Durchschnitt der letzten Jahre den Inlandspreis für Rohzucker (88 % Rendement) mit 20 Mark pro dz an, so ergiebt sich für den dz eine Zollbelastung von gut und gerne 8 Mark, was einem Wertzoll von ungefähr 40% entspricht. Dieser Zoll steigt aber bei den helleren Nummern und mit jedem höheren Grade der Polarisation ganz bedeutend, so dass bei genauen auf Grundlage wirklicher Geschäfte angestellten Berechnungen die Zollauflage weit höher zu stehen kommt, als unter dem Wilson-Tarif. Um diese Erhöhung zu erreichen, beseitigte man aus gutem Grunde den Wertzoll der

Wilsonbill. Die hohe Belastung fällt um so mehr ins Gewicht, als der Verkaufspreis für das Ausland und namentlich für die Vereinigten Staaten weit unter den Inlandspreis herabsinkt, so dass bei einer Abgabe von 16 Mark pro dz der Zoll schon 50% des Verkaufspreises beträgt.

Die grossen Mengen Zuckers, die Deutschland nach den Vereinigten Staaten hinüberwirft, werden zu Preisen losgeschlagen, die sogar unter dem wirklichen Herstellungspreise bleiben. Dass die Preise so tief gehalten werden müssen, geht aus dem Preise des Zuckers auf dem americanischen Markte hervor. Nach den ausführlichen Lebensmittelpreistabellen, die das Bulletin of the Department of Labor in der Märznummer vom Jahre 1900 veröffentlicht hat, sind die Detailpreise für Consumzucker merklich niedriger als in Deutschland. Infolge der Zuckersteuergesetzgebung, noch mehr aber infolge der Cartellierung der Zuckerindustrie vermögen die deutschen Zuckerproduzenten die hohen Verluste, die aus der Aufrechterhaltung der Ausfuhr nach den Vereinigten Staaten resultieren, aus dem Gewinne an dem übrigen Export, namentlich aber aus den Einnahmen aus dem inländischen Zuckergeschäft zu decken und auszugleichen. Die Schädigungen aus der americanischen Zollpolitik treffen in diesem Gewerbe in keiner Weise das in der Zuckerindustrie werbende Capital, sondern in erster Linie den inländischen Consum, der infolgedessen bei den stets steigenden Zuckerpreisen weit hinter dem americanischen Consum, welch' letzterer mit billigstem deutschem Zucker in Masse versorgt wird, zurückbleibt.

Auch der Arbeitsmarkt hat infolge dieser Constellation unter den Folgen der americanischen Zollpolitik weniger zu leiden gehabt, wenn auch angeführt werden muss, dass die Löhne nicht nur absolut betrachtet in der Zuckerindustrie ganz unzulängliche sind, sondern auch in ihrer Entwicklung weit hinter der Durchschnittsbewegung der Löhne in den übrigen Gewerben während der Jahre 1895 bis 1899 zurückblieben. Es betrug

nämlich nach den Nachweisungen der Zucker-Industrie-Berufsgenossenschaft der Lohn eines vollbeschäftigten Arbeiters:

1895	438,53	Mark
1896	439,63	„
1897	453,14	„
1898	466,05	„
1899	469,40	„

Aus dieser ungemein geringen Steigerung der Löhne, wie sie aus der Bewegung dieser Ziffern hervorgeht, kann allerdings gegen die americanische Zollpolitik ein Angriff nicht entnommen werden, da die Zuckerindustrie infolge der Steuer- und Cartellpolitik die Verluste aus der Ausfuhr der Vereinigten Staaten nicht nur leicht überwinden konnte, sondern überdies auch leicht in der Lage wäre, bei den guten Gewinnresultaten die Löhne ihrer Arbeitskräfte wesentlich zu steigern.

IV. Die Fortführung der mitteleuropäischen Handelspolitik.

In der Einleitung habe ich schon die Ansicht ausgesprochen, dass die Fortführung der Handelsvertragspolitik vom Jahre 1891/94 durch unser Verhältnis zu den Vereinigten Staaten gefährdet ist. Diese Behauptung soll hier des Näheren begründet werden.

Das Wesen eines Tarifvertrages besteht darin, dass zwei Staaten für ihre gegenseitigen Handelsbeziehungen während der Dauer des Vertrages auf die Zollautonomie verzichten. Tarifverträge in diesem weitesten Sinne kannte man schon lange vor der Inaugurierung der mitteleuropäischen Zollpolitik durch Caprivi. Nicht nur nach der Theorie, sondern auch nach der Praxis der Gesetzgebung wird in Tarifverträgen ein handelspolitisches Mittel erblickt, Verkehrserschwerungen für die Dauer eines längeren Zeitraumes unmöglich zu machen. Schon in dem Berichte der vereinigten Commissionen des Abgeordnetenhauses über den deutsch-französischen Handelsvertrag vom 29. März 1862 findet sich diese richtige Auffassung von der wirtschaftlichen Bedeutung der Tarifverträge. Es heisst dort:

„Der Umstand, dass die Tarifvereinbarungen gegenseitige sind und einen integrierenden Teil eines Systems von internationalen Verträgen der Staaten Europas bilden, hat gerade für die gewerblichen und Handels-Interessen einen sehr hohen Wert. Durch die verschiedenen,

jedesmal den ganzen Tarif der Schutzzölle umfassenden Verträge wird nämlich das wichtige Resultat erreicht, dass die Höhe der Schutzzollsätze, d. h. die Höhe derjenigen Zollsätze, durch welche die europäischen Staaten den Verkehr mit den eigenen Producten unter einander erschweren, den Inhalt völkerrechtlicher Festsetzung in der Art bildet, dass die verschiedenen Staaten diese Zollsätze wohl ermässigen, aber nicht über die vertragsmässigen Beträge erhöhen dürfen. Die Beschränkung der Autonomie ist nichts als ein gegenseitiger vertragsmässiger Verzicht auf Feindseligkeiten der Zollpolitik. Für den Absatz nach europäischen Märkten würde dadurch der Production der verschiedenen Länder Europas ein fester Rechtsboden geschaffen; dem Schutzsystem, welches den eigenen Markt zu garantieren sucht, tritt die für lebenskräftige Industrieen ungleich wichtigere Garantie der Bedingungen des Absatzes nach fremden Märkten gegenüber.“

Die Tarifverträge der neunziger Jahre haben nicht nur die Zollautonomie verschiedener Staaten zu einander beschränkt, sie haben nicht nur Verkehrserschwerungen verhütet, sie haben nicht nur feste und dauernde Absatzbedingungen für einen grossen Teil des Auslandsmarktes geschaffen, sie haben auch eine directe Ermässigung der Zölle gebracht, sie haben darum in hohem Masse verkehrserleichternd gewirkt. Darin unterscheiden sie sich von anderen möglichen Tarifverträgen. Es lassen sich Tarifverträge sehr wohl vorstellen, die eine directe Zollerleichterung nicht herbeiführen, sondern nur die Vorteile des Tarifvertrages im allgemeinen gewähren. Diesen Gesichtspunct hebe ich besonders deswegen hervor, weil er actuelle Bedeutung hat.

Es ist nicht ausgeschlossen, dass Deutschland trotz einer Erhöhung der Zölle wieder zu neuen Tarifverträgen gelangen kann. Nicht nur für Deutschland, sondern auch für das vertragsschliessende Ausland ist schliesslich eine langfristige Festlegung der Zölle immer noch wertvoller als ein Verkehr bei gegenseitiger Zollautonomie. Derartige Tarifverträge aber würden keine Fortführung der Caprivischen Handelspolitik bedeuten, sondern vielmehr einen erheblichen Rückschritt: ein Fortschritt ist nur durch das Zustandekommen solcher Tarifverträge anzuerkennen,

die eine weitere Ermässigung der gegenseitigen Zollpositionen bringen. Selbst die Fortdauer der jetzigen Conventionaltarife bedeutete einen bedenklichen Stillstand.

Wer also als notwendiges Ziel der deutschen Wirtschaftspolitik eine Fortführung der bestehenden Verträge im Sinne der Verkehrsfreiheit anstrebt, der muss zum mindesten geneigt sein, alle Hindernisse aus dem Wege zu räumen, die einer weiteren Ermässigung des Conventionaltarifes im Wege stehen.

Rein theoretisch schon widerspricht aber nichts mehr dem System der Tarifvereinbarung, als das *Princip der unbeschränkten Meistbegünstigung*. Ich verstehe unter unbeschränkter Meistbegünstigung ein Verhältnis zweier Staaten, bei dem die Handelsbeziehungen nicht noch durch Tarifverträge geregelt sind; im Gegensatz dazu steht die beschränkte Meistbegünstigung, bei der in der Hauptsache ein Tarifvertrag giltig ist, die Meistbegünstigung, daher nur subsidiär eintritt. Gegen die letztere Form der Meistbegünstigung richten sich meine Angriffe nicht. Auch die Anwendung der unumschränkten Meistbegünstigung einem Lande gegenüber, das dem Freihandel huldigt, nehme ich aus. Dagegen wende ich mich gegen *die* Form der Meistbegünstigung, die von Tarifstaaten dritten Staaten, die durch Tarifverträge nicht gebunden werden, eingeräumt wird. In diesen Fällen ist das Princip der Meistbegünstigung dem System des Tarifvertrages durchaus widerstreitend.

Dass das Meistbegünstigungsverhältnis unter anderen Voraussetzungen in freihändlerischem Sinne wirken kann und gewirkt hat, ist zuzugeben. Im Hinblick auf die handelspolitische Constellation Mitteleuropas spielt es die Rolle eines Hemmschuhs. Man gehe die Unterschiede deutlich an zwei Partnern, die im Meistbegünstigungsverhältnisse zu einander stehen, durch. Der eine Partner hat Tarifverträge abgeschlossen, der andere nicht.

Der erste ist für die Dauer seiner Tarifverträge verpflichtet, auf seine Zollautonomie zunächst den Tarifvertragsstaaten gegen-

über zu verzichten. Dieser Verzicht fällt dem zweiten Partner auf Grund der Meistbegünstigung eo ipso zu. Letzterer erhält dadurch feste Absatzbeziehungen im Handel mit dem ersten Partner, er ist vor Verkehrserschwerungen sichergestellt. Dagegen ist er selbst im vollen Besitz seiner Zollautonomie; er kann, so oft es ihm gefällt, seine Zölle hinaufsetzen, er kann den Handel des andern Landes dadurch in ständiger Aufregung und Beunruhigung halten. Der Tarifvertragsstaat, der zu ganz erheblichen Zugeständnissen sich herbeigelassen hat, ist dem Tarifvereinbarungen abholden Staate gegenüber auf Grund des Meistbegünstigungsrechtes der handelspolitisch leidende Teil, der sich alles bieten lassen muss. Setzt der erste handelspolitische fortschrittliche Partner seine Zölle herab, so geniesst der zweite Partner ohne Gegenleistung die daraus resultierenden Verkehrserleichterungen für seinen Absatz mit; dagegen ist er aber imstande, seine Zölle sofort zu erhöhen und dem ersten Partner seine eigenen Thüren nach Möglichkeit zu verschliessen..

Nun ist gar keine Frage, dass seitens der Vereinigten Staaten das Meistbegünstigungsverhältnis im Sinne des zweiten Partners prakticiert worden ist. Aus dem früher Gesagten geht das deutlich genug hervor. Wir haben die Zölle ermässigt, wir haben auf zwölf Jahre der Zollautonomie entsagt, wir haben für die ausländischen Waren feste Absatzbedingungen gewährt. Und womit haben die Vereinigten Staaten auf Grund der Meistbegünstigung geantwortet? Sie haben von ihrer Zollautonomie in dieser Zeit wiederholt Gebrauch gemacht, sie haben prohibitive Zölle — 50 bis 60 % vom Wert gegen 9 % der unsrigen — eingeführt, sie haben erreicht, dass die Absatzbedingungen nach den Vereinigten Staaten unsicher und schon wegen ihrer Unsicherheit verlustbringend waren.

Ist es angesichts solcher Consequenzen der unbeschränkten Meistbegünstigung verwunderlich, dass eine Opposition gegen

eine derartige Regelung der Handelsbeziehungen zwischen zwei Staaten sich geltend macht?

Aber das Princip der Meistbegünstigung widerstreitet noch in einem anderen, fast wichtigeren Puncte dem Tarifvertragssystem. Haben wir bisher das Verhältnis des Vertragsstaates zu seinem Partner, der sich auf die unbeschränkte Meistbegünstigung stützt, erörtert, so müssen wir nunmehr das Verhältnis der Tarifvertragsstaaten, d. h. der Staaten, die mit dem ersten Partner Tarifverträge abgeschlossen haben, zu dem zweiten Partner, der die blosse Meistbegünstigung besitzt, einer Besprechung unterziehen.

Diese Staaten kommen dem ersten Partner auf handelspolitischem Gebiete im weitesten Masse entgegen. Sie verzichten ihrerseits während der Dauer des Vertrags auf die Zollautonomie, sie sind gehindert, Zollerhöhungen dem ersten Partner gegenüber durchzuführen, sie gewähren Zollerleichterungen und festgesicherte Absatzbedingungen; sie thun dies, weil sie ein ähnliches Entgegenkommen seitens des ersten Partners finden. Von den Tarifvertragsstaaten verlangt also der erste Partner weitgehendes Entgegenkommen, seiner Ansicht nach mindestens so weitgehend, als er selbst ihnen entgegenkommt. In der gegenseitigen Verzichtleistung liegt gerade der handelspolitische Fortschritt. Von dem zweiten Partner dagegen wird nichts dergleichen verlangt; er erhält alle Vergünstigungen, die den Tarifvertragsstaaten erst nach reichlichen Concessionen eingeräumt wurden, ohne weiteres für sich. Es ist gar kein Zweifel, dass der zweite Partner in einer beispiellosen und vom Geschäftsstandpuncte aus geradezu unsinnigen Weise bevorzugt wird. Er braucht ausser einer ganz inhaltslosen Formel nichts zu gewähren, empfängt dafür aber alle Erleichterungen, die wir dritten Staaten einräumen. Den dritten Staaten werden also erst weitgehende Concessionen abgenötigt, damit sie die Vergünstigungen erhalten, die dem zweiten Partner umsonst in den Schoss fallen. Muss da nicht den bisher zu Tarifverträgen geneigten Staaten

die Lust vergehen, noch Tarifverträge zu schliessen, muss ihnen das Verhältnis des meistbegünstigten zweiten Partners nicht geradezu als erstrebenswert erscheinen?

Man nehme an, die Schweiz ist bereit, uns auf verschiedenen Gebieten weitere Zollconcessionen zu gewähren. Auch Deutschland räumt der Schweiz gegenüber einige für den dortigen Export wesentliche Zollermässigungen ein. Nun, Deutschland kann die Vorteile der ihm von der Schweiz gewährten Zollermässigung mit Rücksicht auf die Vereinigten Staaten voll ausnützen, nicht so die Schweiz. Denn die der Schweiz eingeräumte Zollermässigung tritt gleichfalls auch für die Vereinigten Staaten in Kraft, und wird von den dortigen Exporteuren ebenso ausgenützt wie von denen der Schweiz. Die den Schweizern gewährte Concession hat also für Artikel, bei denen eine americanische Concurrenz in Frage kommt, einen weit geringeren Wert als die von der Schweiz uns gewährte.

In Wirklichkeit tritt unser erster Partner bei Tarifvertragsverhandlungen nicht für sich allein als Contrahent auf, sondern auch als Interessent des zweiten Partners. Was er dem Tarifvertragsstaate an Concessionen gewährt, das hat dieser mit dem Meistbegünstigungspartner zu teilen. Die Concessionen des ersten Partners müssen daher in den Augen des zu einem Tarifvertrag bereiten Staates an Wert bedeutend verlieren. Der Anreiz zu verkehrserleichternden Tarifverträgen erfährt eine Abschwächung durch das Bestehen der unumschränkten Meistbegünstigung solchen Staaten gegenüber, die sich auf Tarifvereinbarungen nicht einlassen, dabei im Welthandel durch steigenden industriellen Export eine gewichtige Rolle spielen.

Damit glaube ich die dem Tarifvertragssystem feindlichen Seiten des Meistbegünstigungsprincipes aufgezeigt zu haben. In der Praxis machen sich die Folgen dieses Widerstreites in einer für die Fortführung der bisherigen Handelsvertragspolitik nachteiligen Weise geltend, indem man die Ursachen des zweifellosen Missstandes nicht in der unumschränkten Meist-

begünstigung, sondern vielmehr in dem Tarifvertragssystem sucht.

Dass in industriellen Kreisen — von der Landwirtschaft sehen wir gänzlich ab — die hochschutzzöllnerischen Strömungen so stark anwachsen konnten, ist zweifellos auf die sie bedrohende americanische Concurrenz zurückzuführen. Die Fahrradindustrie, der Werkzeugmaschinenbau, das Hutmachergewerbe, verschiedene Branchen der Lederindustrie begründen ihre Zollforderungen ausdrücklich mit dem Hinweis auf die Vereinigten Staaten. Noch mehr aber wird die Geneigtheit zu Zollermässigungen mit Rücksicht auf den Aufschwung des industriellen Exports der Vereinigten Staaten unterbunden. Weite Kreise der Industrie würden Zollermässigungen den Handelsvertragsstaaten gegenüber ruhiger in Kauf nehmen, wenn sie nicht davon eine besonders starke Zunahme des americanischen Wettbewerbs besorgen müssten.

So werden durch das Bestehen der Meistbegünstigung schon die Verhandlungen über einen Abschluss neuer Verträge ungünstig beeinflusst. Die Zahl der Zollpositionen, in denen Deutschland Vergünstigungen einräumen kann, ohne dass diese von den Vereinigten Staaten besonders ausgenutzt werden, ist gegen den Anfang der neunziger Jahre wesentlich geringer geworden.

Aber bemerkenswerterweise richtet sich die Gegnerschaft viel weniger gegen das Meistbegünstigungsprincip, als vielmehr gegen die Tarifvertragspolitik.

In weiten Kreisen der wirtschaftlichen Welt gilt es als unmöglich, das Meistbegünstigungsverhältnis mit den Vereinigten Staaten zu lösen; dagegen findet man nichts darin, das Zustandekommen neuer und den Verkehr weiter erleichternder Tarifverträge zu gefährden, da man davon sich eine indirecte Bekämpfung der americanischen Gefahr verspricht. Innerhalb der deutschen Grossindustrie findet sich eine machtvolle Gruppe, die zwar Tarifverträge wünscht und das aus dem einen Grunde, um sichere und auf lange Zeit giltige Absatzbedingungen

für die Auslandsmärkte zu erhalten. Alles andere an den Tarifverträgen ist ihr Nebensache. Sie ist daher nicht gegen eine starke Erhöhung der landwirtschaftlichen und gewerblichen Zölle, sie stösst sich auch nicht an einer ähnlichen Zollsteigerung des Auslandes. Ja sie wirkt nicht einmal ernstlich gegen die Einführung eines Doppeltarifes in unser Zollsystem. Ein Minimaltarif soll die Zollsätze festlegen, unter die die Regierung beim Abschluss der neuen Handelsverträge nicht herabgehen darf.

Diese Bestrebungen haben nicht nur in den Kreisen der Industrie, sondern auch im Parlament und in der Regierung einen starken Rückhalt. Nun ist gar nicht zu leugnen, dass auf Grund solcher Voraussetzungen Tarifvereinbarungen sehr wohl noch zu Stande kommen können, aber Verträge auf solch' einer Grundlage bilden einen erheblichen und wesentlichen Rückschritt gegen über dem jetzigen Zustand. Sie gefährden viel weniger unsere ausländischen Absatzgebiete, als vielmehr unseren nationalen Markt.

Je höher die Zollschranken, desto leichter ist es den Kartellen und Syndicaten gemacht, die Preise nach ihrem Vorteile zu regulieren. Befindet sich der Export nach anderen Staaten durch hohe Zollsätze beschwert, so treibt man den Preis im Inlande dermassen in die Höhe, dass man aus der Mehreinnahme im Inland leicht die Mittel gewinnt, um die auswärtigen Absatzgebiete trotz hoher Zölle möglichst billig zu bedienen. Es wird der Export auf Kosten des inländischen Verbrauchs einerseits, andererseits aber auch auf Kosten der Arbeiter aufrecht erhalten.

Denn wie die Syndicate Preispolitik treiben, so lässt sich auch eine gewisse Tendenz der Lohnpolitik verfolgen, die allerdings nicht nur bei Syndicatswerken, sondern bei allen industriellen Betrieben, die nach Ländern mit hohem Eingangszoll Export treiben, sich bemerkbar machen kann. Dafür haben wir schon oben Beispiele aus einer Reihe von Industriezweigen angeführt.

Die Fortführung der Handelsvertragspolitik in diesem rückschrittlichen Sinne möchte den Interessen eines Teils der

Grossindustrie entsprechen, nie und nimmer aber den Interessen der Arbeiterclasse, nie und nimmer denjenigen der Consumenten. Diese Strömungen seitens eines erheblichen Teil des Grossgewerbes sind um so gefährlicher, als sie sich mit den Bestrebungen der Agrarier treffen. Aus der Coalition beider Interessentengruppen droht der Fortführung der Handelsvertragspolitik in fortschrittlicher Richtung eine ernste Gefahr, die durch das Bestehen des durchaus schädlichen Meistbegünstigungsverhältnisses mit den Vereinigten Staaten wesentlich verstärkt wird.

Letzteres begünstigt diese gefährliche Coalition und erschwert noch mehr ihre Trennung, da die Tarifverträge in der That viel weniger Wert beanspruchen können, wenn die Vereinigten Staaten an neuen Vergünstigungen teilnehmen, ohne ihrerseits ihre Zollschranken erniedrigen zu müssen.

Man möge den Ernst dieser Gefahr nicht unterschätzen. Wohin die berechtigte oder unberechtigte Erbitterung gegen das Meistbegünstigungsprincip, an das man entweder thatsächlich gebunden ist oder an das man gebunden zu sein glaubt, führen kann, das zeigt uns die Handelspolitik Frankreichs. Die Irrwege, in die Deutschland auf handelspolitischem Gebiete hineingetrieben werden soll. hat Frankreich in den neunziger Jahren zu seinem eigenen Schaden eingeschlagen, und es ist nur klug, aus diesem Vorgang die Lehre zu ziehen, wie Deutschland es nicht machen darf. Zugleich zeigt die Handelspolitik Frankreichs auch, dass das System der Meistbegünstigung durchaus nicht immer ein handelspolitisches Mittel im Sinne der Verkehrsfreiheit zu sein braucht.

Nach Artikel 11 des Friedensvertrages zwischen dem Deutschen Reich und Frankreich vom 10. Mai 1871 regeln sich die Handelsbeziehungen beider Länder nach dem Grundsatze der Meistbegünstigung. Es war Frankreich, das dieses Princip durchsetzte. Bismarck hatte bei den Friedensverhandlungen zunächst den Vorschlag gemacht, den früheren Handelsvertrag zwischen dem Zollverein und Frankreich nicht an seinem natürlichen Endtermin ablaufen zu lassen, sondern denselben auf zehn Jahre

d. h. bis zum Jahre 1881 zu verlängern. Der französische Unterhändler Pouyer-Quertier lehnte aber diesen Vorschlag ab. Daraufhin erst wurde alsdann die Meistbegünstigung vereinbart und definitiv in den Vertrag aufgenommen. Dieses von Frankreich selbstgewollte Meistbegünstigungsverhältnis hat nun die Handelspolitik Frankreichs allmählich in Bahnen getrieben, die für Frankreich nicht nur, sondern für ganz Mitteleuropa höchst unerfreuliche Consequenzen gehabt haben. Man musste die Meistbegünstigung zu Deutschland respectieren, man wollte sich aber gleichzeitig auch von dem Handelsverkehr von Deutschland möglichst absperren. Was blieb also anderes übrig, als sich dem gesamten Auslande gegenüber abzusperren, um ja seine Absicht Deutschland gegenüber zu erreichen?

Seit den achtziger Jahren wurde die Absperrungspolitik als im Interesse Frankreichs liegend verfolgt und für das Jahr 1892, wo die noch bestehenden Tarifverträge abliefen, ein neuer Zolltarif vorbereitet, der nach einem Ausspruch des Ministers Ribot Frankreich seine vollständige Freiheit betreffend den Zolltarif wiedergeben sollte.

Am 20. Oktober 1890 legte die französische Regierung der Kammer einen Gesetzentwurf über den allgemeinen Zolltarif vor. Dieser war in zwei Tarife geteilt, in einen Maximaltarif, der dazu dienen sollte, die Beziehungen Frankreichs mit denjenigen Mächten zu regeln, die keine Handelsvorteile einräumten, und in einen Minimaltarif für diejenigen Staaten, die mit Frankreich Begünstigungsverträge abschliessen würden. Die landwirtschaftlichen Erzeugnisse kamen ausschliesslich in dem Minimaltarif vor, sodass sie ausserhalb jeden Abkommens mit den fremden Mächten geblieben wären. Gegenüber diesem Entwurfe kam nun der Tarif so zu Stande, dass die wichtigsten landwirtschaftlichen Artikel, namentlich Getreide und Vieh im Minimaltarif gar nicht vorkamen, sie vielmehr der Gesetzgebung vorbehalten blieben. Die durchschnittliche, durch den Zolltarif von 1892 eingeführte Zollerhöhung betrug bei dem Minimaltarif 40, bei dem Maximaltarif 69%.

Dieser Zolltarif trat im Februar 1892 in Kraft. Man hatte erreicht, den unbequemen Nachbar mit seiner Meistbegünstigung zu schädigen, übersah aber völlig, dass man sich mit dieser allgemeinen Absperrungspolitik ins eigene Fleisch schnitt. Wie voreingenommen die Majorität der fränzösischen Kammer war, zeigt der Umstand, dass sie es lieber zu einer Reihe von Zollkriegen kommen liess, als dass sie ein Handelsabkommen abschloss, dessen Vorteile auch Deutschland gehabt haben würde. Das von der französischen Regierung der Kammer vorgelegte Handelsabkommen mit der Schweiz wurde abgelehnt und zwar wie der Abgeordnete Méline richtig verriet, deswegen, weil die der Schweiz gewährten Cencessionen auch Deutschland, „von dem wir nicht loskommen können," hätten zugestanden werden müssen.

Wie sehr sich Frankreich durch diese Wendung seiner Handelspolitik selbst geschädigt hat, geht allein schon aus einer Betrachtung seiner Handelsbilanz hervor.

Im Jahre 1889 bewegte sich der Gesamthandel auf der stattlichen Höhe von 8 Milliarden Francs. Auf dieser Höhe erhielt er sich noch 1890 und 1891. Von 1892 ab — dem Jahre des neuen Zolltarifs — geht er zurück, um erst im Jahre 1899 eine ähnliche Höhe zu erreichen wie 1889. Dass das innere wirtschaftliche Leben Frankreichs sich unter der neuen Zollpolitik im Vergleich zu Deutschland ungemein schwach entwickelt hat, das ist nicht ausschliesslich, aber doch teilweise auf diese Abschliessung von dem Auslande zurückzuführen.

Aber nicht nur Frankreich hat diese Absperrungspolitik geschadet. Ganz Mitteleuropa hat darunter gelitten. Die Vorteile einer mitteleuropäischen Handelspolitik können nicht voll zur Entfaltung gelangen, solange ein wichtiges Glied dieser Staatengruppe eine total entgegengesetzte Politik verfolgt.

Deutschland ist nahe daran, dem Beispiele Frankreichs zu folgen und zwar anscheinend mit grösserer Berechtigung, als mit welcher Frankreich voranging. Nicht aus wirtschaftlichen Gesichtspuncten heraus, sondern aus politischen Gründen machte

man in Frankreich Stimmung gegen die unabwendbare Meistbegünstigung dem Deutschen Reiche gegenüber. Die Gegnerschaft gegen das Meistbegünstigungsverhältnis, das uns den Vereinigten Staaten gegenüber binden soll, ist dagegen sachlich durchaus begründet; nur ist der Weg, seine Nachteile indirecter Weise durch allgemeine Erhöhung der Zölle zu eliminieren, der denkbar verkehrteste. Denn nicht nur schaden wir dadurch dem deutschen Handel, der deutschen Industrie und dem deutschen Arbeitsmarkte; wir schädigen das gesamte Wirtschaftsleben der mitteleuropäischen Staatengruppe und ermöglichen erst recht den Americanern, ihre Handelspolitik Europa gegenüber mit steigenden Erfolgen fortzuführen. Denn je mehr wir uns abschliessen, desto getrennter und schwerfälliger werden wir im Concurrenzkampf America gegenüber marschieren. Und die Vereinigten Staaten brauchen noch nicht einmal nach dem Satze: divide et impera zu operieren; nein, Europa trennt sich von selbst. Die Vorteile einer solchen Trennung handelspolitisch auszunutzen, ist dann für ein Land wie die Vereinigten Staaten leichtes Spiel.

Wenn also die Aufrechterhaltung der Meistbegünstigung zu den Vereinigten Staaten in der That geeignet ist, die handelspolitische Zukunft Deutschlands in hohem Grade zu gefährden, die Abschliessungsbestrebungen in Deutschland zu stärken, so ist es meines Erachtens Aufgabe derjenigen, die eine Fortführung der Handelsvertragspolitik in der Richtung weiterer Verkehrsfreiheit wollen, auf ein angeblich unentbehrliches, aber sachlich schädliches, dem Fortschritt hinderliches Verhältnis der Handelsbeziehungen, wie es die unumschränkte Meistbegünstigung den Vereinigten Staaten gegenüber darstellt, nicht nur Verzicht zu leisten, sondern die Initiative zu ergreifen, um diesen Hemmschuh einer fortschrittlichen Handelspolitik zu beseitigen. Sobald man dieses Verhältnis als formell unhaltbar, als wirtschaftlich nachteilig, als dem Princip der Tarifverträge widerstrebend und widerstreitend erkannt hat, muss man auch den Weg suchen, auf dem man von diesem Verhältnis loskommen kann.

Nur einen Einwand lassen wir als wichtig genug gelten, um ihn noch einer eingehenden Besprechung zu würdigen. Die Vereinigten Staaten sind im Laufe des letzten Jahrzehnts so mächtig geworden, dass man sich vor den Folgen eines Schrittes, wie sie die Lösung des Meistbegünstigungsverhältnisses darstellt, in vielen Kreisen fürchtet. Man malt als nächste Consequenz den Ausbruch eines Zollkrieges an die Wand und behauptet, das Deutschland bei einer Offensive der Vereinigten Staaten auf handelspolitischem Gebiete den Kürzeren ziehen würde. Dieser Einwand, dem ich selbst lange Zeit hindurch ein prävalierendes Gewicht auf meine handelspolitischen Anschauungen den Vereinigten Staaten gegenüber einräumte, muss entkräftet werden, ehe der Weg zu einer anderweitigen Regelung freiliegt.

V. Gefahren und Wahrscheinlichkeit eines Zollkrieges.

Setzen wir gleich den schlimmsten Fall: es käme aus Anlass der Kündigung des Meistbegünstigungsverhältnisses zu einem Zollkrieg der Vereinigten Staaten gegen Deutschland. Welches der beiden Länder hätte die grösseren Chancen, einen Kriegszustand auszuhalten?

Die Antwort auf diese Frage ist natürlich von vielen subjectiven Schätzungen und Urteilen abhängig, sie ist zwingend so wenig zu beantworten, wie die Frage nach der militärischen Ueberlegenheit eines Landes über ein anderes. Aber doch lässt ein Einblick in die wirtschaftliche Abhängigkeit zweier Staaten von einander einen Rückschluss darauf zu, welches der beiden Länder auf die Erzeugnisse oder den Markt des anderen in höherem Grade angewiesen ist. Wenn wir die deutsch-americanische Handelsbilanz während der letzten zehn Jahre betrachten, so ergiebt sich aus ihr, dass Deutschland ganz wesentlich mehr von den Vereinigten Staaten kauft, als an sie verkauft. Jn welcher Progression der gegenseitige Absatz zum Vorteil der Vereinigten Staaten gewachsen ist, zeigt ein Blick auf den Import und Export Deutschland von, beziehungsweise nach den Vereinigten Staaten. Ich verweise hier auf die schon auf S. 36 und folgende angeführten Ziffern, die das Bild einer sich zu ungunsten Deutschlands ergebenden Handelsbilanz ergeben.

In den letzten zehn Jahren haben wir von den Vereinigten Staaten für 6618,8 Millionen Mark gekauft, an sie dagegen nur für 3631,7 Millionen Mark verkauft. Das Minus, das sie von uns weniger an Waren bezogen als wir von ihnen, beträgt 2987,1 Millionen Mark, oder 45,2 % der an sie für Waren gezahlten Beträge. Schon aus dieser Bilanz geht hervor, dass das grössere Risico immerhin auf Seite der Vereinigten Staaten sich befindet.

Auch aus einer zweiten Relation ergiebt sich dies. Unser Export nach den Vereinigten Staaten macht vom Gesamtexport (1900) 9,3% aus, dagegen der Export der Vereinigten Staaten nach Deutschland von ihrem Gesamtexport 13,4%.

Nun kann man aber unmöglich aus diesen paar Ziffern mehr ableiten, als dass bei einem Zollkrieg das gefährdete Warenquantum seinem Werte nach absolut und auch relativ im Hinblick auf den Gesamtexport eines jeden Landes für die Vereinigten Staaten grösser ist.

Dabei kann freilich im einzelnen sich ergeben, dass Deutschland infolge grösserer Abhängigkeit in verschiedenen Warengattungen gar nicht in der Lage ist, den Import aus den Vereinigten Staaten mit Kriegszöllen zu beschweren, ohne sich dabei mehr als die Verkäufer der Ware zu schädigen. Es ist daher notwendig, die Waren, die Deutschland aus den Vereinigten Staaten bezieht, sowie deren Wert im einzelnen auf ihre Unentbehrlichlichkeit für Deutschland zu betrachten. Deutschland hat sich vom rein geschäftlichen Standpunct als Käufer zu prüfen, ob es die bisher von den Vereinigten Staaten bezogenen Waren auch von dritten Ländern kaufen kann. Deutschland importierte nun im Jahre 1899 von den Vereinigten Staaten folgende Waren über je 1 Million Mark Bezugswert:

	in Millionen Mark
Baumwolle, rohe	174,5
Mais	103,5
Weizen	93,8

	in Millionen Mark
Schmalz und schmalzartige Fette	78,8
Kupfer, rohes	71,1
Petroleum	65,1
Fleisch von Vieh, frisch und einfach zubereitet	28,6
Oelkuchen	21,9
Bau- und Nutzholz, gesägt; Kanthölzer etc.	19,8
Maschinen, überwiegend aus Gusseisen	14,1
Hafer	10,7
Blasen, Därme, Magen	10,0
Roggen	8,5
Tabakblätter, unbearbeitete	8,3
Obst, getrocknetes, blos eingekocht etc.	7,9
Kleesaat, Espeusette-, Luzerne-etc. Saat	7,5
Kleie	6,0
Gerste	5,7
Pferde	3,6
Häute und Felle zur Pelzwerkhandlung von Pelztieren, auch Vogelbälge	2,9
Leinsaat	1,7
Roheisen	1,7

Es sollen aus den aufgeführten Waren zunächst diejenigen herausgegriffen werden, die Deutschland sehr wohl aus anderen Ländern beziehen kann. Da ist in allererster Linie Petroleum zu nennen.

Bis vor kurzer Zeit konnte es noch fraglich erscheinen, ob Deutschland auf den Bezug americanischen Petroleums verzichten könne. Gegenwärtig ist diese Frage zu bejahen. In erster Linie haben wir in dem russischen, dann auch im österreichischen Petroleum qualitativ einen vollgiltigen Ersatz. Es ist nicht mehr zu bestreiten, dass das russische Petroleum zu Gebrauchszwecken ebenso geeignet ist wie das amerikanische. Die deutsch-russische Naphta-Gesellschaft liefert seit Herbst 1898

ein rein russisches Product unter der Bezeichnung „Meteor“, das vollständig den Anforderungen des Consumenten genügt. Speciell durch die Bezüge der Staatseisenbahnen in den östlichen Provinzen Preussens, die ihren grossen Consum fast ausschliesslich in russischem Petroleum decken, wurde die Einfuhr dieses Artikels wesentlich vergrössert. Qualitativ vermag das russische Petroleum, das auch schon in grossen Städten wie Berlin sich ein ansehnliches Absatzgebiet errungen hat, die americanische Provenienz ersetzen; wobei noch zu berücksichtigen ist, dass russisches Petroleum bei gleicher Qualität uns noch zu 1,50 Mark pro 50 Kilogramm billiger zu stehen kommt.

Ist nun aber Russland auch imstande, quantitativ der deutschen Nachfrage zu genügen? Die Einfuhr von americanischem und russischem Petroleum entwickelte sich während der letzten Jahre wie folgt. Deutschland bezog von:

	America		Russland	
1897	873,211	Tonnen	44,809	Tonnen
1898	872,942	„	61,339	„
1899	827,029	„	111,333	„
1900	825,205	„	128,330	„

Die Einfuhr americanischen Oeles ist demnach noch so vorherrschend, dass man wohl die Frage aufwerfen kann, ob Russland r a s c h in die Lücke einspringen kann. Dass der Reichtum der russischen Quellen dies gestattet, wird wohl von keiner Seite bestritten werden, aber man zweifelt, ob der Process der Gewinnung und Raffinierung einem plötzlich ansteigenden Bedarf folgen könnte. Noch im Anfang vorigen Jahres wäre dies kaum möglich gewesen, während nunmehr infolge der modernsten und leistungsfähigsten Einrichtungen die Gewinnung und Raffinierung von Petroleum in starker Progression vermehrt werden kann.

Die russischen Petroleumanlagen, vornehmlich im Bakuer Gebiet, sind während der letzten Jahre systematisch und in

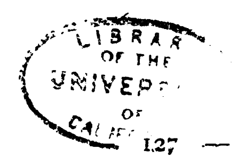
umfassendster Weise, so für das Bohren neuer Brunnen, für das Schöpfen der im Betriebe befindlichen Brunnen, für das Verpumpen der Roh- und Fertigproducte, für die Beleuchtung und für die mechanischen Werkstätten mit electrischer Kraft von mehr als 40,000 Pferdestärken versehen worden. Der ganze Gewinnungsprocess, der bisher ziemlich primitiv erfolgte, ist technisch auf die volle Höhe moderner Leistungsfähigkeit gebracht worden. An Stelle des Schöpfens vermittelst Eimern am Seil sind maschinelle Pumpanlagen getreten. Der Raffinierungsprocess ist verbessert und in seinem Tempo beschleunigt worden; die Transporteinrichtungen sind durch besondere Schiffe und Eisenbahn-Tankwagen vervollkommnet worden. Durch diese Steigerung der Leistungsfähigkeit kann die Gewinnung von Petroleum bei steigendem Bedarf dermassen rasch erfolgen, dass die Gefahr einer Petroleumnot nicht entstehen kann.

1898 gewann Russland schon 8,5 Millionen Tonnen Rohnaphta und stellte daraus 1,5 Millionen Tonnen Leuchtöl her. Von letzterem führte es etwas über 900,000 Tonnen ins Ausland. Die Möglichkeit, die Gewinnung von Leuchtöl beträchtlich zu steigern, ist nach den natürlichen und technischen Bedingungen seit 1898 und 1899 garantiert.

Auch das österreichische Petroleum würde den deutschen Markt mehr erobern können, wenn die Transportkosten nicht so ungünstig für Petroleum dieser Provenienz sich gestalteten. Während nämlich die Fracht für russisches Petroleum von Sosnovice bis Breslau 48 Pfennig per 100 Kilogramm kostet, beträgt die Fracht für österreichisches Petroleum auf den Strecken

Oderberg-Breslau 1,25 Mark per 100 Kilogramm
Dzieditz-Breslau 1,48 Mark per 100 Kilogramm

In unserem eigenen Interesse, ebenso wie in dem des Nachbarstaates Oesterreich liegt es, dem galizischen Petroleum dieselben Frachtvergünstigungen zu gewähren, wie dem russischen.



Die Beziehungen, die zu den österreichischen Raffinerien angeknüpft worden sind, haben trotz der oben angeführten Erschwerungen doch zu einigen Resultaten geführt. Die Raffinerien liefern drei Sorten Petroleum:

1. Standart white: Specif. Gewicht circa 0,818, Flammenpunct circa 22°. Farbe: schwach gelb.

2. Extra Standard white. Specif. Gewicht circa 0,814, Flammpunkt circa 25° Farbe wasserhell.

3. Water white. Specif. Gewicht circa 0,803, Flammpunct circa 27°. Farbe wasserhell.

Besondere Aufmerksamkeit wurde dem Extra-Standard und dem Water white-Petroleum zugewandt; dabei ist man zu dem Resultate gelangt, dass das Extra-Standard-Petroleum als Secundaware durchaus verwendbar ist, das Water white den verwöhntesten Ansprüchen genügt und als Ersatz für das americanische Water white gelten kann. Ebenso wie das russische Petroleum den deutschen Markt erobert hat, dürfte das österreichische, wenn ihm die gleichen Frachtvorteile geboten werden, in einer Qualität raffiniert werden, die sich den deutschen Verhältnissen durchaus anpasst.

Ferner ist auch zu berücksichtigen, dass in Deutschland selbst in dem Spiritus eine Ersatzquelle für Petroleum gefunden ist, die in steigendem Masse in Gebrauch genommen wird.

Das americanische Petroleum ist also ersetzbar. Und es besteht auch nicht die Gefahr, dass bei einer Unterbrechung der americanischen Zufuhr der deutsche Consum überteuert würde. Die Frage ist einfach die: wollen wir die Riesengewinne, die jetzt die Rockefellerschen Unternehmungen aus Deutschlands Consum herauswirtschaften, den russischen Petroleumgesellschaften und auch dem deutschen Spiritusring zuwenden oder nicht? Nun kann meines Erachtens die Verfeindung gegen die Agrarier nicht soweit gehen, dass man einen americanischen Trust nur deswegen nicht vom deutschen Markte ausschliessen will, um deutschen Producenten ähnliche Gewinne vorzuenthalten. Mehr als das americanische Petroleummonopol kann

den deutschen Consum auch der Spiritusring nicht belasten, gegen dessen Preispolitik wir übrigens auch immer wirksamere Mittel in Anwendung bringen könnten als gegen das americanische Monopol.

Für die Preispolitik des Petroleummonopols möchte ich aber hier einen sehr instructiven Beleg beibringen, der etwaige Einwände zu gunsten des americanischen Petroleums zum Stillschweigen bringen dürfte. Der Vorsitzende des Comitees zur Wahrung der Interessen der unabhängigen Petroleumgrósshändler Südwestdeutschlands, Herr F. Wachenheim-Mannheim, führte in einer Denkschrift an die Handelskammer in Mannheim, abgefasst im Jahre 1898, aus, dass die Mannheim-Bremer-Petroleumactiengesellschaft, deren Actien sich zum grössten Teil in den Händen Rockefellers befinden, allein aus ihrem Mannheimer Geschäft einen Extragewinn von einer Million Mark erzielt habe. Während die Transportkosten nach Mannheim für den dz nur ca. 40 Pfennig mehr betragen als nach Bremen, kostete doch 1897 der dz Petroleum in Mannheim durchschnittlich 1,80 Mark mehr als in Bremen. Die Gesellschaft importierte aber für den Mannheimer Bezirk 800,000 dz, verdiente daran also über eine Million Mark mehr, als sie hätte verdienen können, wenn sie statt in Mannheim ihren Sitz beispielsweise in Hamburg oder Bremen gehabt hätte.

Dass bei solcher Preispolitik Dividenden von ca. 50% ausbezahlt werden können, ist nicht verwunderlich.

Deutschland kann von den aufgeführten Waren aus den Vereinigten Staaten zweifelsohne auch folgende aus anderen Ländern beziehen: Bau- und Nutzholz, Maschinen, Obst, Roheisen. Auch Häute und Felle zur Pelzwerksbereitung sind nicht absolut notwendig. Schon diese Waren incl. Petroleum repräsentieren einen Wert von ca. 112 Millionen Mark. Dazu kommen eine ganze Reihe von Waren, deren Einfuhrwert unter einer Million Mark bleibt, die wir gleichfalls in anderen Ländern kaufen können.

Dagegen sind wir allerdings auf die americanische Baumwolle durchaus angewiesen. Unsere Textilindustrie würde lahmgelegt, wenn wir nordamericanische Baumwolle durch Zölle fernhalten wollten. Auch die Getreideeinfuhr ist in der Hauptsache unentbehrlich. Wir können diese in zwei Teile zerlegen, solche von allenfalls entbehrlichen Kornarten und solche von unentbehrlichen. Zu den ersteren gehören: Weizen, Buchweizen, Gerste, Hafer und Roggen. Unentbehrlich ist aber auf alle Fälle die Einfuhr von Mais.

Es liesse sich denken, dass wir ohne erhebliche Schädigung den bisher aus den Vereinigten Staaten bezogenen Weizen aus anderen Ländern bezögen; aber immerhin spielten dabei Voraussetzungen mit, die recht unsicher sind, so namentlich der Ausfall der Ernte im Inland und Ausland. Eher noch als für Weizen könnte ein Ersatz für Roggen gefunden werden. Vor allem könnte Russland unserem Bedarf in Roggen vollauf genügen. Doch würde America bei seinem Roggenabsatz den Ausfall des deutschen Marktes nicht allzu schmerzlich empfinden, da der Import von Roggen aus den Vereinigten Staaten während der letzten Jahre überaus stark zurückgegangen ist.

Dem Werte nach bewegte sich dieser Import:

	in Millionen Mark
1897	13,871
1898	28,625
1899	8,530
1900	2,519

Ganz unentbehrlich aber ist für Deutschland der Bezug von americanischem Mais.

Bei allen übrigen Artikeln kann man geteilter Meinung sein. Deswegen hat es auch wenig Wert, für jeden einzelnen das Für und Wider zu erörtern.

Wir kommen zu dem Schluss, dass für uns als Käufer etwa 120 Millionen Mark americanischer Ware entbehrlich

wären, dass wir die durch diese Summe repräsentierten Waren durch Zollzuschläge treffen könnten, ohne uns ins eigene Fleisch zu schneiden. Die Schädigung eines derartigen Teiles der americanischen Einfuhr würde aber schon zu erheblichen Schwierigkeiten einzelner Gewerbszweige in den Vereinigten Staaten führen. Denn ein Zollkrieg kann nie die Absicht verfolgen und hat nie eine ähnliche Absicht erreicht, den Handelsverkehr zwischen zwei Ländern gänzlich unmöglich zu machen. Es handelt sich immer nur um die Schädigung eines Teils dieses Handelsverkehrs.

Bei dem russisch-deutschen Zollkrieg anfangs der neunziger Jahre spiegelt sich in der Handelsbilanz diese Teilschädigung deutlich. Es betrug nach der deutschen Statistik der Import und Export von resp. nach Russland:

	in Millionen Mark	
	Import	Export
1891	580,4	262,6
1892	383,4	239,5
1893	353,4	184,6
1894	534,9	194,8
1895	568,8	220,9
1896	634,7	364,1

Die Differenzen waren für unseren Export geringer als für den Import aus Russland; im ganzen aber ging weder in der Ausfuhr noch in der Einfuhr der Verkehr um mehr als 39—40% zurück. Für das Jahr 1900 macht die Einfuhr der entbehrlichen Waren aus den Vereinigten Staaten ca. 150 Millionen Mark oder rund 15% der Gesamteinfuhr aus.

Untersuchen wir nun die Stellung Deutschlands als Verkäufer auf dem americanischen Markte. Wir verkauften 1899, je nach Werten über eine Million Mark, an die Vereinigten Staaten:

	Millionen Mark
Rohzucker	36,4
Halbseidene Zeuche, Tücher, Shawls	21,9
Strumpfwaren, baumwollene	20,7
Kautschuk und Guttapercha	17,0
Anilien- und andere Theerfarbstoffe	16,3
Handschuhe, lederne	12,8
Porzellan und porzellanartige Waren, farbig, bemalt, vergoldet	12,7
Spielzeug aller Art	10,4
Halbseidene Bänder ohne Metallfäden	9,2
Farbendruckbilder, Kupferstiche	8,8
Cement	8,5
Baumwollene Spitzen und Stickereien	6,7
Wollene Tuch- und Zeugwaren, unbedruckt	6,6
Feine Lederwaren	6,3
Bücher, Karten, Musikalien	5,4
Bunt-, Gold- und Silberpapier	5,0
Häute und Felle zur Pelzwerkbereitung von Pelztieren, auch Vogelbälge	4,5
Chemische Fabrikate, nicht besonders genannt	4,4
Gefärbtes und lackiertes Leder; Handschuhleder, Konduan	4,3
Rindshäute	3,5
Baumwollene Gewebe, Dochte, gefärbt, bedruckt etc.	3,0
Reis, im Inlande geschält	1,8
Feine Waren aus Guss- oder Schmiedeeisen, nicht besonders genannt	1,8
Wollene Strumpfwaren, unbedruckt	1,7
Wollene Posamentier- und Knopfmacherwaren	1,5

In der Hauptsache verkauft Deutschland an die Vereinigten Staaten Industrieartikel. Es wird mit Recht gesagt, dass Nordamerica die Mehrzahl dieser Artikel von England, Belgien, Frankreich und Oesterreich ebensogut wie von Deutschland

beziehen könne. Für uns würde anscheinend gleich der gesamte Export in Frage stehen. So schlimm liegen nun in Wirklichkeit die Verhältnisse aber keineswegs.

Einmal ist zu erwägen, dass bei der Plötzlichkeit, mit der ein Zollkrieg ausbricht, das Ausland wohl zahlreiche Industrieproducte, die wir bisher lieferten, an Nordamerica verkaufen könnte, dass aber infolge einer plötzlichen Verschiebung des Handelsverkehrs der Export Deutschlands nach den Ländern, die an Stelle Deutschlands nach America lieferten, sich erheblich steigern würde.

Wenn z. B. Oesterreich und Frankreich den für Deutschland ausfallenden Zuckerexport nach den Vereinigten Staaten übernehmen wollten, so müssten sie andere bisherige Absatzgebiete in der ersten Zeit wenigstens vernachlässigen, und diese würde Deutschland sehr leicht für sich erobern. Wenn England unsere Textilwarenausfuhr übernehmen wollte, so könnte es dies gleichfalls nur dadurch, dass es seine bisherigen Absatzgebiete nicht in dem Masse wie bisher versorgte; also auch hier träten sofort Lücken ein, die Deutschlands Waren rasch ausfüllen würden. Schon jetzt ist unter dem englischen Export von Textilwaren ein ganz erheblicher Teil deutscher Producte. Wenn England, wie es bei einem Zollkrieg der Fall wäre, auch diesen Teil des deutschen Exportes mit eigener Ware ersetzen müsste, dann wäre es kaum noch im stande, seinen und seiner Colonieen bisherigen Bedarf völlig zu befriedigen. Ganz falsch ist aber erst die Annahme, England und die anderen Staaten würden sich um ein Absatzgebiet reissen, das durch hohe Zölle verschlossen dem Export einen äusserst niedrigen Nutzen lässt. Da möchte ja sogar der Fall eintreten, dass Deutschland an Stelle des americanischen Marktes seinen Absatz nach Gebieten steigern könnte, in denen die Verdienstchancen wesentlich bessere sind, als in dem uns plötzlich verschlossenen Markte der Vereinigten Staaten!

Es ist schon gezeigt, in welchem Grade verlustbringend und namentlich den Arbeitsmarkt schädigend unser Export nach

den Vereinigten Staaten ist. Vom Standpuncte einer gesunden Wirtschaftspolitik ist ein Export auf einer die Arbeiter durchaus schädigenden Grundlage keineswegs um jeden Preis zu erhalten. Merkwürdigerweise ist es gerade ein Americaner, der Deutschland wegen seiner Sucht, seinen Absatz im Welthandel zu vergrössern, dahin aufklärt, dass ein solcher Export doch nur auf Kosten der Kräfte des eigenen Wirtschaftskörpers erfolgen könne. Herkner in seiner Schrift „Die sociale Reform als Gebot des wirtschaftlichen Fortschritts" hat schon auf diesen Gesichtspunct und auf die spottende Stimme des americanischen Fachmannes treffend hingewiesen. Ich citiere danach die Meinung des Americaners:

> „Eine Volkswirtschaft, welche ihre Gewerbeproducte für den Weltmarkt fortgesetzt mittels übermässiger Arbeitszeit und dürftigen Lohnes billig produciert, bietet dem Auslande den köstlichsten Anblick eines Volkes dar, das ganz aus freien Stücken einen grossen Bestandteil seiner Angehörigen ohne alle Gegenleistung seitens des Auslandes verurteilt, sich für fremde Nationen abzuquälen. Seine gewerblichen Arbeiter müssen auf die Entfaltung ihrer Persönlichkeit verzichten, damit die Fabrikanten und Grosshändler den Markt, den sie im Inlande zerstört, im Auslande wieder errichten. Ihre Persönlichkeit ist nicht mehr Selbstzweck, sondern einseitig der Persönlichkeit anderen dienstbar geworden. Die Volkswirtschaft, die sich weigert, das System der äussersten, übermässigen Arbeitszeit und des niedrigsten Lohnes anzutasten, blos weil der auswärtige Handel abzunehmen droht, dient nicht mehr den Zielen des ganzen Volkes, sondern nur denen eines Teil desselben, sie ist nicht mehr eine Volkswirtschaft, sondern ist zu einer Klassenwirtschaft herabgewürdigt."

Bloss weil der Handel mit den Vereinigten Staaten abzunehmen drohte, hat man vermittelst des Systems der übermässigen Arbeitszeit und des niedrigsten Lohns diesen Markt zu halten gesucht. Aehnlich wie der Americaner drückte sich auch Brentano schon vor dreissig Jahren aus: „Wo aber die

Production auf Kosten der Arbeiter zunimmt, zwingen die Fabricanten sich selbst zur Entdeckung neuer Märkte in die Ferne zu schweifen, während, wenn die Kaufkraft der Massen entwickelt würde, wenn ihre Bedürfnisse mittelst der überströmenden Producte ihrer Arbeit befriedigt würden, ein viel sicherer und regelmässigerer Markt ganz nahe läge. Mag die Verkaufsfähigkeit der Fabricanten sich dann hundertfältig vergrössern, so ersticken sie doch gleichzeitig ihre zukünftige Kundschaft im Keime, und als Resultat sehen wir zuletzt auf der einen Seite eine stets zunehmende Masse unverkäuflicher Producte und auf der anderen eine gleiche von darbenden Arbeitern und von unverkäuflicher Arbeit." —

Unsere jetzige Position als Verkäufer den Vereinigten Staaten gegenüber ist schon so schlecht, dass sie durch einen weiteren Rückgang kaum noch ungünstiger sich gestalten könnte. Die Zollpolitik der Vereinigten Staaten wirkte bisher schon so prohibitiv, dass ein Kriegszustand zwar vehementere, aber auf die Dauer keine nachteiligeren Folgen zeitigen könnte als reguläre Zölle im Durchschnitt von 45—57 % des Warenwertes.

Wenn wir die Waren, die nach den Vereinigten Staaten gehen, durchmustern, so fallen unter ihnen die Fabrikate des Textilgewerbes am meisten ins Gewicht; für dieses sowie für Leder-, Spiel- und Messerwaren haben wir oben ausführlich gezeigt, dass die Bilanz schon heute nachteiliger für Deutschland ist, als sie es je durch den Ausfall der gesamten Ausfuhr nach den Vereinigten Staaten dauernd werden könnte. Denn es ist anzunehmen, dass diese Ausfuhr nicht nur keinen Verdienst bringt, sondern auch noch an dem Verdienst aus dem Export nach anderen Absatzgebieten erheblich zehrt.

Was aber den Zucker anbetrifft, so liegt hier das Verhältnis ähnlich. Ins Ausland wird der Zucker weit unter dem Inlandpreise exportiert, oft zu Preisen, die nicht einmal die Herstellungskosten decken. In Deutschland selbst sind dagegen die Preise so hoch, dass eine Zunahme des Consums, wie sie z. B. in den Vereinigten Staaten oder in England

stattfindet, gänzlich ausgeschlossen ist. Im Jahre 1900 hat der Export des Rohzuckers nach Nordamerica wieder eine wesentliche Zunahme erfahren. Im Ganzen wurden 353 980 Tonnen zu 69,978 Millionen Mark dorthin versandt. Bei einem einigermassen erheblichen Herabgehen des inländischen Zuckerpreises würde der heimische Verbrauch leicht so gesteigert werden können, dass der grösste Teil der bisher nach den Vereinigten Staaten abgesetzten Zuckermengen im Inlande selbst absorbiert würde.

Es ist also auch die Gefahr, dass Deutschland als Verkäufer bei einem Zollkrieg mit den Vereinigten Staaten vor unersetzlichen Verlusten und unheilbaren Verwundungen seines wirtschaftlichen Organismus stehen würde, lange nicht so gross, als wie sie vielfach in übertriebener Weise geschildert wird.

Immerhin ist zugegeben, dass die Anwendung der ultima ratio ein zweischneidiges Schwert ist, dass wir durch einen Zollkrieg namentlich die plötzlichen Einwirkungen auf unser Geschäftsleben zu fürchten hätten und dies namentlich in einer Zeit des gewerblichen Niederganges.

Aber wird es denn zu einem Zollkrieg überhaupt kommen? Ist es denn eine Herausforderung an die Vereinigten Staaten, ein an sich unklares und kaum mehr giltiges Verhältnis zu lösen und an seiner Stelle eine andere Vereinbarung zu treffen? Und sind die Vereinigten Staaten gegenwärtig in der Lage und gewillt, mit Deutschland einen Zollkrieg zu beginnen?

Wenn in den Vereinigten Staaten die Frage des Zollkriegs noch bis in die letzten Jahre hinein wiederholt ventiliert worden ist, so lag dies überwiegend an der provocatorischen Art und Weise, wie man in Deutschland den americanischen Handel auf indirectem Wege unter äusserlicher Aufrechthaltung der Meistbegünstigung zu schädigen trachtete. Es ist nicht nötig, Beispiele dieser wenig offenen Art, die Folgen eines unbequemen Verhältnisses zu beseitigen, hier anzuführen. Das Fleischbeschaugesetz vom vorigen Jahre ist in seinem letzten

Ursprung auf diese Absicht zurückzuführen: die agrarischen Parteien wollten das americanische Fleisch boycottieren und hinter dem rein sanitären Aushängeschild hing der ganz gewöhnliche Concurrenzneid. Man hat in Deutschland diese Taktik nicht zum erstenmale prakticiert; sie ist ein Kampfmittel aus der Bismarckschen Aera.

Dass eine derartige Taktik auf den betroffenen Gegner erbitternd wirken muss und zu Repressivmassregeln reizt, ist natürlich. Gänzlich verschieden davon ist aber die offene Kündigung, um von einem durchweg für uns ungünstigen und nachteiligen Vertrag loszukommen, der americanischerseits nicht einmal als bindend dem Deutschen Reiche gegenüber angesehen wird.

Angesichts einer solchen Sachlage aber befindet sich Deutschland in der günstigsten, Nordamerica in einer unangenehmen Position. Die Vereinigten Staaten müssen einem Abnehmer, wie Deutschland, gerade gegenwärtig ganz besonders entgegenkommen.

Es ist gar keine Frage, dass die augenblickliche handelspolitische Situation der Vereinigten Staaten eine höchst unerfreuliche und für sie unbequeme ist. Nicht nur hat die Union Feinde ringsum, sie lebt heute schon mit einigen Staaten im offenen oder doch im verdeckten Zollkrieg. Das beabsichtigte Handelsabkommen mit Frankreich ist nicht zustande gekommen, das Meistbegünstigungsverhältnis mit der Schweiz ist beendet, ohne dass eine neue Regelung an dessen Stelle getreten wäre, mit Russland ist seit Februar dieses Jahres sogar der offene Zollkrieg ausgebrochen. Die Vereinigten Staaten sind aber mit nicht weniger als 75 % ihrer Ausfuhr auf Europa angewiesen und werden sich nicht ohne Not den nächst England stärksten europäischen Abnehmer, nämlich Deutschland, zum Feinde machen. Sie können es nicht, wenn sie ihren industriellen Export nicht erheblich gefährden wollen.

Schon jetzt zeigt sich ein Rückgang in demselben, obwohl die americanische Industrie in steigendem Masse auf den Auslandsmarkt angewiesen ist. Nach einem Bericht des Journal of Commerce and Commercial Bulletin macht sich seit October 1900 eine sinkende Tendenz der so rasch angestiegenen Fabricatausfuhr bemerkbar.

Die Summe der Ausfuhr von Fabricaten für die zehn ersten Monate des Rechnungsjahres 1900/1901 ist um mehr als drei Millionen Dollars kleiner als 1899/1900. Denn während sie für das am 30. Juni abgeschlossene Rechnungsjahr nur 339 310 614 Dollar oder 27,40 % der Gesamtausfuhr von 1 238 554 264 Dollar betrug, hatte sie 1899/1900 sich auf 352 671 206 Dollar oder 30,60 % der gesamten Ausfuhr im Werte von 1 152 961 812 Dollar belaufen. Der Rückgang um 13 Millionen Dollar gewinnt dadurch an Bedeutung, dass im Jahre 1899/1900 sich die Fabricatausfuhr weit über die Höhe des Vorjahres gehoben hatte. Nach dem bisherigen Verlaufe der Ausfuhr muss man annehmen, dass 1900/1901 der Wert der ausgeführten Fabricate nicht höher als 410 Millionen Dollar sein wird. Er wird danach also um 22 Millionen Dollar gegenüber dem Vorjahr zurückbleiben. Besonders stark ist der Rückgang bei einigen wichtigen Waren der Eisenindustrie. Die bedeutenderen Waren mit verringerter Ausfuhr in den Monaten Juli bis April 1901 gegenüber dem Vorjahr sind folgende:

	Ausfuhr für 10 Monate 1899/1900	Ausfuhr für 10 Monate 1900/1901
	in Dollars	in Dollars
Fahrräder und Teile davon	2 906 381	1 929 556
Kupferingots	45 397 536	34 321 738
Baumwollenzeug, ungefärbt	11 380 671	4 984 105
Schiesspulver und Explosivstoffe	1 524 588	1 316 129
Stahldraht	4 951 089	3 270 339
Kurzwaren, eiserne, für Bauzwecke	7 888 030	7 619 109
Metallbearbeitungsmaschinen	6 001 731	3 527 086

	Ausfuhr für 10 Monate 1899/1900 in Dollars	1900/1901
Pumpen und Pumpmaschinen	2 614 244	1 873 513
Locomotiven	4 805 375	3 282 753
Verschiedene Maschinen	17 797 291	17 557 669
Eisenrohre mit Zubehör	5 996 772	4 167 539
Raffiniertes Mineralöl	56 610 759	51 968 025

Die vorstehende Uebersicht zeigt, dass hauptsächlich die Warengattungen von einem Rückgange betroffen werden, die Deutschland bei einem Zollkrieg am empfindlichsten treffen könnte. Einer solchen Eventualität kann Nordamerica sich gegenwärtig aber umsoweniger aussetzen, als durch den Zollkrieg mit Russland der Absatz der nämlichen Waren gleichfalls schon getroffen wird. Denn die 30%ige Zollerhöhung, die der russische Finanzminister vom 28. Februar d. J. auf americanische Provenienzen angeordnet hat, betreffen folgende Waren:

Gusseiserne Gussstücke ohne Bearbeitung; Geschirr aus emailliertem Gusseisen; Gusseisenfabrikate aller Art, wenn auch mit Teilen aus Holz; Kupfer und dessen Legierungen; Eisen- und Stahlfabrikate, ausser den besonders genannten; geschmiedete, gestanzte, gepresste, gegossene unbefeilt, oder an den Seiten und Rändern befeilt, jedoch ohne weitere Bearbeitung; geschmiedete Nägel; Eisen- und Stahl-Kesselarbeiten, als: Kessel, Reservoirs, Bassins, Kasten, Brücken, Röhren, sowie alle Fabrikate aus Eisen- und Stahlblech, ausser den besonders genannten; Eisen- und Stahlfabrikate aller Art mit Ausnahme der besonders genannten, bearbeitet, abgedreht, poliert, geschliffen, bronciert oder anderswie bearbeitet, mit Teilen aus Holz, Kupfer- und dessen Legierungen, oder ohne solche, darunter Vorhänge- und Einsatzschlösser (ausser messingenen); Holzschrauben; Handwerkszeuge für Handwerker, Künstler und Fabriken; Gasmesser, Wassermesser, Gas-, kalorische, Petroleum-, Magnet-, Näh-, Strick-Maschinen, Lokomobilen (mit Ausnahme solcher mit complicierten Dreschmaschinen und Dampfpflügen), Tender, Feuerlöschapparate (ausser Dampf-

spritzen); alle nicht besonders genannten Maschinen aus Gusseisen, Stahl und Eisen, mit Teilen aus anderen Materialien oder ohne solche.

Dieser Rückgang der Fabrikatausfuhr wird in den Vereinigten Staaten in den massgebenden Kreisen mit Aufmerksamkeit verfolgt.

Man kann einwenden: Warum haben die Vereinigten Staaten es überhaupt zu einem Zollkrieg mit Russland kommen lassen, wenn ihnen an der Zunahme ihrer Fabricatausfuhr so ungemein viel liegt? Nun, der Schatzsecretair Gage rechtfertigte den Compensationszoll auf russischen Zucker mit der Erklärung, dass er zwar im Zweifel sei, ob der Zoll erhoben werden dürfe, im Zweifelsfall aber die Entscheidung zu fallen habe, die zu Gunsten der Vereinigten Staaten sei.

Zu gunsten der Vereinigten Staaten aber war es, einem Conflict mit Deutschland aus dem Wege zu gehen. Denn, so sagt die „Newyorker Tribüne", ein ausgesprochenes Regierungsblatt: „Unsere Beziehungen zu Deutschland sind unvergleichlich enger als zu Russland, unser Handel nach Deutschland achtzehnmal bedeutender." Hätten die Vereinigten Staaten den Zuschlagszoll auf russischen Zucker nicht erhoben, so hätte der Conflict mit Deutschland in Frage gestanden. Denn es war, wie unwidersprochen geblieben ist, die deutsche Regierung, die wegen der Befreiung des russischen Zuckers vom Zuschlagszoll Verwahrung eingelegt hatte.

Nach dem Gegenseitigkeitsabkommen vom Jahre 1900 ist bis Ende 1903 zwischen Deutschland und den Vereinigten Staaten der Grundsatz der vollen Gegenseitigkeit statuiert. Jede Verletzung desselben seitens des einen Contrahenten ermöglicht es dem anderen, von dem Rechte dreimonatlicher Kündigung Gebrauch zu machen. Deutschland war in der Lage, falls die Vereinigten Staaten von russischem Zucker einen Compensationszoll nicht erheben wollten, von dem Rechte der Kündigung Gebrauch zu machen und damit die americanische Ein-

fuhr nach dem Generaltarif zu verzollen. Dass die Vereinigten Staaten es zu einem Zollkrieg mit Russland kommen liessen, beweist meines Erachtens, dass sie jeden zollpolitischen Conflict mit dem Deutschen Reiche vermeiden wollen.

Die Americaner wollen aber nicht nur keinen Zollkrieg mit dem Ausland mehr, massgebende und einflussreiche Kreise sehen vielmehr ein, dass die bisherige Absperrungspolitik auf die Dauer nicht mehr aufrecht zu erhalten ist.

Vom Standpuncte des americanischen Consums erweist sich, seit die Industrie der Vereinigten Staaten zu hoher Leistungsfähigkeit gelangt ist, die Zollmauer als eine unerträgliche Schädigung. Die Preise sind im Inlande durch die Trusts teilweise auf eine Höhe getrieben, die die Opposition gegen die Trusts immer stärker anschwellen lässt. Die americanische Industrie aber produciert in vielen Zweigen weit mehr, als der heimische Consum aufnehmen kann. Den Ueberschuss muss sie auf dem Auslandsmarkt unterbringen; sie hat ihn bisher schon zu Preisen untergebracht, die direct verlustbringend waren. Nur die hohen Preise des Inlandes glichen die Verluste wieder aus. Die Exportindustrie fürchtet nun von Zollkriegen eine Gefährdung des ausländischen Absatzes. Die Inlandspreise können aber nicht mehr, ohne die Erbitterung gegen die Trusts aufs höchste zu steigern, um den Betrag erhöht werden, der sich infolge von Zuschlagszöllen seitens des Auslandes ergeben würde. Die Trusts riskieren mit der Aufrechterhaltung des jetzigen Absperrungssystems nicht nur ihre ausländischen Absatzgebiete, sondern auch noch ihren mächtigen Einfluss auf die Gesetzgebung der Vereinigten Staaten.

Aus der Erkenntnis dieser precären Situation ergiebt sich eine Wandlung in der handelspolitischen Auffassung der leitenden Kreise der Vereinigten Staaten, wie sie in letzter Zeit zum Durchbruch gekommen ist.

Am ausführlichsten hat der frühere Censusdirector Rob. P. Porter, einer der besten Kenner der americanischen Handels-

verhältnisse, dieser Wandlung Ausdruck gegeben und zwar im Anschluss an eine Reise, die er zum Studium der ausländischen Markt- und Absatzbedingungen im Interesse des americanischen Exportes officiell gemacht hatte. Mr. Porter äusserte sich, wie folgt:

„Meiner Ansicht nach sind die jüngsten Zollschwierigkeiten mit Russland insofern von hervorragender Bedeutung, als sie auf die Gefahren hinweisen, welche dem americanischen Handel in Europa drohen. Zu nicht geringem Teile sind wir selbst für die Retorsionspolitik Russlands verantwortlich, und sofern wir nicht unsere Beziehungen zu den grossen europäischen Völkern durch Abschluss der in Beratung befindlichen Handelsverträge festlegen, müssen wir weitere derartige, gegen unseren stetig wachsenden Ausfuhrhandel gerichtete Angriffe erwarten. Die gewaltigen Veränderungen, welche während der letzten zwanzig Jahre innerhalb der americanischen Grossgewerbe und infolgedessen in unseren Beziehungen zu dem Auslande sich vollzogen haben, scheinen von unseren Staatsmännern nicht genügend gewürdigt zu werden. Innerhalb von zehn Jahren hat die Wareneinfuhr nur um etwa 1 %, unsere Ausfuhr dagegen um 72½ % zugenommen. Im Jahre 1890 betrug der Ueberschuss der Ausfuhr über die Einfuhr etwa 5½ Millionen Dollars; im letzten Jahre waren es nahezu 650 Millionen Dollars. Daraus ergiebt sich deutlich, dass Amerika als Absatzfeld für Europa an Bedeutung verliert, während das europäische Absatzgebiet für unsere Werke und Fabrikanten von Jahr zu Jahr an Wichtigkeit zunimmt. Wenn ein österreichungarischer Minister unlängst zu einer Vereinigung der europäischen Interessen gegen America die Anregung gab, so verlieh er damit nur einer in den Kreisen des europäischen Festlandes in starker Weise vorherrschenden Stimmung Ausdruck, die auch in Grossbritannien im Wachsen ist. In ganz Europa verursacht die americanische „commerzielle Invasion“ grosse Besorgnis, und es bedarf nur eines Vorkommnisses, wie des gegenwärtigen Zollstreites mit Russland, um zu einem Zollkriege Europas gegen die Vereinigten Staaten Anlass zu geben, der unseren Werken und Fabrikanten schwere Verluste bringen würde. Dadurch, dass Europa heute uns um etwa dreimal weniger Erzeugnisse aller Art liefert, als es solche von uns kauft, hat die Bedeutung Americas, vom europäischen

Standpuncte aus, eine Abschwächung erlitten, und zu dem gewaltigen Aufschwunge unserer Ausfuhr haben in hervorragender Weise unsere Fabricanten beigetragen, welche ihre Ware im Auslandgeschäft in so erfolgreicher Weise unterbringen, dass in den Mittelpuncten der europäischen Grossgewerbe deswegen geradezu Bestürzung sich kundgiebt. Solange die americanische Einfuhr hauptsächlich aus Rohstoffen und Halberzeugnissen bestand, war dieselbe in Europa willkommen. Heute sind es jedoch zum grossen Teil Fertigerzeugnisse, besonders des Eisen- und Stahlgrossgewerbes, Maschinen, Fahrräder, Nähmaschinen, Schreibmaschinen und hunderte anderer Artikel, welche ihren Weg in die europäischen Märkte finden und dem Erzeugnis der dortigen Arbeit Wettbewerb machen. Das von jeher America feindlich gesinnte agrarische Element wurde bisher von den Handels- und Grossgewerbe-Interessen in Schach gehalten. Jetzt jedoch, wo auch die letzteren den americanischen Wettbewerb in empfindlicher Weise verspüren, ist gemeinsames Vorgehen gegen den Einbruch der Americaner zu befürchten."

Die Erfahrungen und Ansichten, die Mr. Porter in diesen Aeusserungen niederlegte, scheinen von den massgebendsten Persönlichkeiten in der Washingtoner Regierung geteilt zu werden. Denn es kann nicht mehr bloss als Zufall gedeutet oder auf unverbindliche Redensarten hinausgespielt werden, wenn sowohl der Präsident der Vereinigten Staaten, der bisherige Hochschutzzöllner κατ' ἐξοχὴν Mac Kinley selbst, als auch der Schatzsecretair Gage sich zu den Principien einer mindestens gemässigt schutzzöllnerischen Handelspolitik bekennen.

Als am 4. März dieses Jahres der wiedergewählte Präsident in sein Amt eingeführt wurde, betonte er in seiner Rede die Notwendigkeit, die auswärtigen Märkte noch mehr zu erweitern und Reciprocitätsverträge in liberalem Sinne abzuschliessen. Und auf der Reise des Präsidenten durch die Vereinigten Staaten im Mai dieses Jahres sprach sich Mc. Kinley wiederholt im ähnlichen Sinne aus.

Man hat versucht, den Ernst dieser Aeusserungen damit zu verdächtigen, dass man gesagt hat, Mc. Kinley sei be-

müht, schon jetzt die Drähte für eine dritte Präsidentschafts-Candidatur zu legen. Nachdem aber Mc. Kinley officiell eine dritte Candidatur abgelehnt hat, so ist um so eher anzunehmen, dass Mc. Kinley, was nach Lage der Verhältnisse erklärlich ist, thatsächlich seine handelspolitischen Ansichten wesentlich geändert hat. Er hat recht, wenn er vom Standpuncte des Americaners aus heute sagt: Märkte sind wichtiger als Grundsätze. Endlich ist auch hier nicht zu vergessen, dass Mc. Kinley in einer Unterredung mit dem früheren französischen Minister Jules Siegfried erklärt hat, er sei kein Ultraschutzzöllner mehr. Die Vereinigten Staaten seien bei einer solchen Periode ihrer Geschichte angekommen, wo es nötig werde, die Absatzmärkte in der Welt aufzusuchen; die Notwendigkeit des extremen Schutzzolls sei zum grossen Teil jetzt geschwunden. Diese Erklärung des Präsidenten ist zwar von dem Newyorker Herald bestritten worden, aber keineswegs in überzeugender Weise.

Es kommt nun noch hinzu, dass sich auch der Staatssecretair des Schatzamts, Gage, in ganz ähnlicher Weise dem Vertreter einer grossen Chicagoer Zeitung gegenüber ausgesprochen hat. Ueber den Inhalt dieser Unterredung teilt der „Handelsvertragsverein“ folgenden Auszug mit:

Der Staatssecretair betonte, die Americaner hätten die Möglichkeit ihren grossen Exporthandel aufrecht zu erhalten, nur, wenn sie an dem Princip des „Gebens und Nehmens“ festhielten, das heisst an gegenseitigen Abmachungen, welche zur Grundlage hätten, dass, wenn sie an andere verkaufen wollten, sie auch von ihnen kaufen müssten, und dass daher auch die Zolltarifmauern der Vereinigten Staaten erniedrigt werden müssten. Es sei viel darüber gesprochen worden, dass Americas wunderbare Entwickelung Feindseligkeit und vielleicht ein europäisches Bündnis gegen die Vereinigten Staaten heraufbeschwören werde. Diese Möglichkeit sei nicht aus den Augen zu verlieren. Dass sie überhaupt vorhanden sei, sei vielleicht Schuld einiger Aeusserungen, welche auf der Rednertribüne gefallen seien oder welche von Zeit zu Zeit in allzu jubelnden Kundgebungen der Tagespresse erschienen. Handel und Verkehr seien ein Austausch von Waren. Die

enormen Cassabilanzen, welche den Americanern während der letzten drei oder vier Jahre nach dem erforderlichen Abzug von Frachten, Versicherung und den americanischen Ausfuhrkosten, welche in den öffentlichen Berichten nicht angegeben seien, zugefallen seien, würden nicht unbedingt fortdauern. Der americanische Aussenhandel könne unbegrenzt steigen, wenn die Consumfähigkeit des Auslandes steige, aber diese Zunahme werde zuletzt doch in einer starken Ausdehnung des Austausches der Waren und Industrieproducte zwischen America und der übrigen Welt liegen. Dieses Resultat könne erreicht werden, und es sei leicht zu erreichen durch ein vernünftiges System der Gegenseitigkeit.

Ganz nebenbei sei noch darauf hingewiesen, dass auch bedeutende Parteiführer in den gesetzgebenden Körperschaften der Vereinigten Staaten die von Porter, Mc. Kinley und Gage ausgesprochenen handelspolitischen Anschauungen teilen. So hat sich der Bundessenator Joseph R. Hawley, einer der angesehensten Staatsmänner der republicanischen Partei, für eine rationell angemessene Reduction der Zollsätze ausgesprochen. Und der republicanische Parteiführer Babcock brachte im Februar, sicherlich nicht auf eigene Faust, eine Bill ein, nach welcher der Zoll auf alle unfertigen Eisen- und Stahlerzeugnisse, wie Baueisen, Stahlbillets, Schienen und Stäbe aufgehoben werden soll. Die Bill war gegen den damals in der Bildung begriffenen colossalen Stahltrust gerichtet. Ueber eine Beratung der Bill ist bisher nichts bekannt geworden.

Diese Aeusserungen und Kundgebungen zeugen davon, dass in massgebenden Kreisen eine Neigung zu einer Herabsetzung der hohen Zölle besteht. Gewiss ist's von solchen Aeusserungen bis zur That ein grosser Schritt. Keineswegs braucht man schon in allernächster Zeit sich auf eine liberale Handelspolitik der Vereinigten Staaten gefasst machen. Aber was wir aus diesen Aeusserungen entnehmen zu können glauben, ist eine entschiedene Abneigung gegen weitere Zollerhöhungen, gegen Zollconflicte mit dem Ausland, gegen eine leichtfertige Gefährdung des americanischen Fabricatexportes.

Weder die handelspolitishe Lage der Vereinigten Staaten noch die Anschauungen der massgebenden Persönlichkeiten lassen es daher wahrscheinlich erscheinen, dass die Regierung der Vereinigten Staaten gegen Deutschland einen Zollkrieg vom Zaune brechen werde, für den Fall, dass Deutschland nach Ablauf des zur Zeit bestehenden Abkommens eine neue Regelung der Handelsbeziehungen beider Länder auf einer anderen Basis als derjenigen vom Jahre 1828 verlangen würde.

VI. Schluss.

Die wirtschaftlichen Folgen der americanischen Zollpolitik für Deutschlands Industrie und Arbeitsmarkt haben das Verlangen nach einer für Deutschland günstigeren Regelung der Handelsbeziehungen allgemein laut werden lassen. Eine Reihe von Handelskammern haben wiederholt zu der Frage Stellung genommen. Im Anschluss an die Dingley-Bill wurde vielfach Material über deren Schädigungen für Deutschlands Handel gesammelt, das bisher leider nicht veröffentlicht worden ist. So stellten die sächsischen Handelskammern Erhebungen an, deren Ergebnisse der Regierung übermittelt wurden. Auch wurde auf Anregung des deutschen Handelstages diesem reiches Material zugestellt.

Wenn nun auch die Resultate aller dieser Ermittelungen nicht bekannt geworden sind, so spiegelt sich doch in den handelspolitischen Vorschlägen von Handelskammern und Fabricanten die Stimmung wieder, die unter dem Eindruck der Schädigungen des Dingley-Tarifs entstanden ist. Und da findet sich trotz der verschiedensten Abweichungen im einzelnen fast durchgehend das Verlangen nach einem Tarifvertrag mit den Vereinigten Staaten. Selbst in den Bezirken, wo die Industrie am stärksten geschädigt wurde, konnte man sich nicht für Repressivmassregeln begeistern, obgleich es an solchen Vorschlägen keineswegs fehlte. Am weitesten kam

noch die Handels- und Gewerbekammer Plauen dem Drängen nach einer sofortigen Aufhebung des bestehenden Verhältnisses entgegen. In einer Eingabe eines Mitglieds an die Kammer, schon vor dem Inkrafttreten des Tarifs, wurde ausgeführt, dass durch die Erhöhung der Zölle in America die deutsche Industrie und insbesondere die des Kammerbezirks tief geschädigt werden würde, und, dass in beteiligten Industriekreisen die Frage vielseitig erörtert worden sei, ob nicht Deutschland eine Zollerhöhung auf die aus America importierten Waren eintreten lassen solle. Die Eingabe ersuchte die Kammer, nicht nur selbst für diese Massnahme sich zu verwenden, sondern auch die Schwesterkammern dazu zu veranlassen. In der Plenarsitzung der Kammer vom 24. Juli wurde daraufhin festgestellt, die blosse Thatsache, dass die Vereinigten Staaten allen Staaten gegenüber ihren Zolltarif erhöhen, biete für das Deutsche Reich allein noch keinen berechtigten Anlass zu Gegenmassregeln, welche die Meistbegünstigungsverhältnis durchbrechen würden. Erst neuerdings erhelle, dass die Vereinigten Staaten vor dem verhängnisvollen Schritt, jenes Verhältnis ihrerseits zu verletzen, nicht zurückschrecken; nach der Einführung von Differentialzöllen auf deutschen Zucker würde in der That das Deutsche Reich zur Vornahme von Repressalien berechtigt sein..

Abgesehen von diesen und ähnlichen immerhin vereinzelten Stimmen sprach die Mehrzahl der Handelskammern sich dahin aus, dass zwar die durch die Dingley-Bill geschaffene Lage unhaltbar sei, dass aber nur auf dem Wege der Verständigung zu einem günstigen Vertrage mit den Vereinigten Staaten zu gelangen sei. Die Ansicht, dass an die Stelle des jetzigen Meistbegünstigungsverhältnisses ein Tarifvertrag zu setzen sei, das das Meistbegünstigungsverhältnis gegenüber dem Tarifvertrag eine rückschrittliche Form der Regelung der Handelsbeziehungen darstelle, wird auch in freihändlerischen Kreisen offen zugegeben. Ich citiere dafür den Abgeordneten Richter, der in der Reichstagssitzung vom 11. Februar 1899 sich über unser Verhältnis zu den Vereinigten Staaten dahin zusammenfasste:

„Meine Herren, ich hoffe, dass die Ausführungen, die der Herr Staatssecretär heute über die politischen Beziehungen Deutschlands zu America gemacht hat, in America auch die Stimmung verbessern wird, um die handelspolitischen Beziehungen zu Deutschland auf einen besseren Fuss zu bringen. Das haben wir doch allseitig erkannt, dass die bestehenden Vertragsverhältnisse, mag man nun den Vertrag von 1828 oder das spätere Abkommen des Grafen Caprivi von 1891 beurteilen, wie man will, nicht geeignet sind, sichere und dauernde Verhältnisse zu begründen; sie haben nicht verhindert, dass drei wechselnde Tarife gefolgt sind in der kürzesten Zeit, dass sich unsere Ausfuhrverhältnisse unsicher gestalten. Wir müssen daraus lernen, dass das Meistbegünstigungsverhältnis nicht ausreicht, sondern unser Wunsch muss dahin gehen, Tarifverträge an die Stelle zu setzen, Tarife, auf die sich die Industrie einrichten kann, bei denen sie für eine Anzahl von Jahren sich darauf einrichten kann, nicht durch plötzliche Zolländerungen gestört zu werden.

Die allgemeine Ansicht ist also, dass ein Tarifvertrag mit den Vereinigten Staaten zu schliessen sei. Wie ist aber dieses Verlangen zu erreichen?

Die americanische Zollgesetzgebung kennt nur sogenannte Reciprocitätsverträge. Für diese können aber nach der bestehenden Gesetzgebung nur ganz fest bestimmte Ermässigungen und Vergünstigungen eintreten. Die in Frage kommenden Bestimmungen finden sich in Abschnitt III und IV der Dingley-Bill. Abschnitt III ermächtigt den Präsidenten, für Wein, Branntwein und Gemälde Zollermässigungen eintreten zu lassen. Da diese Waren für unseren gegenwärtigen Export nach den Vereinigten Staaten nicht in Betracht kommen, so erübrigt sich ein Eingehen auf die Möglichkeit eines Handelsabkommens auf Grund der Bestimmungen des Abschnitts III. Weit wichtiger für unseren Verkehr könnten die Bestimmungen in Abschnitt IV werden. Dieser lautet:

Wenn immer der Präsident der Vereinigten Staaten, auf den Rat und mit Zustimmung des Senats, behufs Regelung des wechselseitigen Handels mit fremden Ländern innerhalb eines Zeitraumes von zwei Jahren nach dem Erlass dieses Gesetzes einen Handelsvertrag oder Handelsverträge mit einem anderen Lande oder mit anderen Ländern wegen Zulassung der Waren der Vereinigten Staaten, deren Verwendung und Absatz in diesen Ländern im Interesse der Vereinigten Staaten liegt, abschliesst, so soll er in einem solchen Vertrage oder in solchen Verträgen, in Anbetracht der Vorteile, welche den Vereinigten Staaten daraus erwachsen, für einen bestimmten, fünf Jahre nicht überschreitenden Zeitraum eine Ermässigung der durch dieses Gesetz vorgeschriebenen Zölle bis 20 % für Waren des anderen Landes oder der anderen Länder, mit welchem ein derartiger Vertrag oder derartige Verträge vereinbart werden, vorsehen und die in Betracht kommenden Waren darin bezeichnen; oder er soll für die Dauer dieses Zeitraums die Uebertragung solcher Waren, welche Naturerzeugnisse des betreffenden fremden Landes oder der betreffenden fremden Länder und nicht der Vereinigten Staaten sind, aus der Liste der zollpflichtigen Artikel in die Freiliste vorsehen; oder er soll die Bestimmung aufnehmen, dass während eines bestimmten, fünf Jahre nicht übersteigenden Zeitraumes näher zu bezeichnende Waren, welche auf der Freiliste stehen, auf derselben beizubehalten seien. Und wenn ein solcher Vertrag vom Senate in gehöriger Form ratificiert war, vom Congress genehmigt und eine entsprechende öffentliche Proclamation erlassen worden ist, dann sollen die Zölle, welche von den Vereinigten Staaten von den bezeichneten Waren aus dem fremden Lande, mit welchem ein derartiger Vertrag abgeschlossen ist, erhoben werden, während des vorgesehenen Zeitraumes die in diesem Vertrage festgesetzten und vorgesehenen Zölle und keine anderen sein.

Auf Grund dieser Bestimmungen kam ein Handelsabkommen trotz verschiedener Versuche nicht zu Stande. Jedenfalls dürften aber die Vereinigten Staaten diesen Abschnitt wieder in Kraft treten lassen, wenn an sie wegen des Abschlusses von Handelsverträgen herangetreten werden sollte. Nun ist aber Deutschland bei Vertragsverhandlungen auf der Basis dieses Abschnittes IV sofort wieder im Nachteil, da einmal die Vereinigten Staaten nur auf fünf Jahre ein solches Abkommen abschliessen wollen und ausserdem mit einer festgesetzten Maximal-

grenze, bis zu welcher sie Zollermässigungen gewähren, in die Verhandlungen eintreten. Es liegt seitens der Vereinigten Staaten eine Art verdeckter Minimaltarif in den Bestimmungen des Abschnittes IV. Auch ist der Grad der Zollermässigung im Verhältnis zu der Höhe der giltigen Zölle zu gering. Er beträgt 20% der vorgeschriebenen Zölle. Nimmt man den jetzigen Zolldurchschnitt mit nur 50% an, so würde selbst bei weitestem Entgegenkommen die americanische Regierung nur auf 40% herabgehen können. Eine solche Ermässigung ist aber nicht im entferntesten ein Aequivalent für die Zollsätze, die Deutschland den Vereinigten Staaten anbieten kann. Es muss also das Bestreben dahin gehen, auf die Vereinigten Staaten eine Pression mit dem Erfolge auszuüben, dass die Gesetzgebung durch einen besonderen Act weitergehende Ermässigungen der bestehenden Zölle und namentlich eine längere Fristbemessung für den Fall von Handelsverträgen eintreten lässt.

Eine solche Einwirkung wäre zweifellos möglich, wenn nicht ein einzelner Staat Europas, sondern mehrere zusammen sich über eine solche Taktik verständigten. Dass ein solches Vorgehen im Bereiche der Zweckmässigkeit läge, wird weniger bestritten werden, als die Möglichkeit eines solchen gemeinsamen Vorgehens. 1897, unmittelbar nach der Dingley-Bill, schien es, als ob ein gemeinsames Vorgehen zu Stande kommen sollte, indessen fehlte den damaligen Bestrebungen die einheitliche Führung. Fast sämtliche Staaten legten Verwahrung gegen das Vorgehen Americas ein; es wurden selbst auch dort, wo eine Verletzung handelspolitischer Abmachungen nicht stattfand, Gegenmassregeln in Vorschlag gebracht.

In Frankreich wurde in der Kammer der Antrag eingebracht, eine Erhöhung des Zolls auf alle Erzeugnisse der Vereinigten Staaten eintreten zu lassen. In der italienischen Kammer erklärte der Minister des Aeusseren, dass, wenn die Vereinigten Staaten auf ihrer Zollpolitik beharren sollten, Italien

sich genötigt sehen würde, zu prüfen, ob gewisse americanische Einfuhrartikel den Gegenstand notwendiger Verteidigungsmassnahmen bilden könnten. Die spanische Regierung erklärte sich bereit, an gemeinsamen Repressivmassregeln gegenüber America sich zu beteiligen. In Oesterreich haben die Industriellen in einer an die Regierung gerichteten Eingabe ein gemeinsames Vorgehen der Mächte gegen die americanische Zollpolitik in Anregung gebracht. Der österreichische Ackerbauminister, Graf Ledebur, sprach sich officiell wiederholt im Sinne eines darartigen Vorgehens aus.

Die damaligen Bestrebungen, die aus der ersten Missstimmung gegen den Dingley-Tarif hervorgegangen, würden gegenwärtig wieder aufgenommen grössere Aussicht auf Erfolg haben, da die Neugestaltung der mitteleuropäischen Handelspolitik ein solches Zusammengehen sachlich erfordert. Wenn die Staaten, die nunmehr daran gehen, gegenseitig neue Verträge abzuschliessen, sich zu einem gemeinsamen Vorgehen gegen die Vereinigten Staaten einigten, so würde erstens erreicht, dass die Vereinigten Staaten geneigt gemacht würden, ihre Zollschranken so weit herabzusetzen, dass eine materielle Gegenseitigkeit der Zollbehandlung im Verkehr zwischen Europa und den Vereinigten Staaten hergestellt würde. Denn die Vereinigten Staaten verkaufen 75,5% ihrer Ausfuhr nach Europa, 40% nach Grossbritannien, 35% also an die übrigen europäischen Staaten. Es ist gar keine Frage, dass die Vereinigten Staaten sich den europäischen Markt unter allen Umständen halten müssen. Es würde aber weiter durch eine solche Action erreicht, dass die europäischen Staaten sich gegenseitig viel weitergehende Concessionen machen könnten, da dann die americanische Gefahr für sie ausgeschaltet würde. Wenn Deutschland, Oesterreich-Ungarn, Russland, die Schweiz und Italien in dieser Beziehung zusammengingen, so wäre am Erfolg des Vorgehens nicht zu zweifeln.

Für ein solches Zusammengehen wäre die Bildung eines Zwischenzoll-Tarifs zu empfehlen, der für den gegen-

seitigen Verkehr der mitteleuropäischen Staaten Geltung haben würde. Dieser Tarif würde dem jetzigen Conventionaltarif entsprechen. Im Anschluss an diesen Zwischenzoll-Tarif wäre ein gemeinschaftlicher Aussentarif gegenüber dritten Staaten festzusetzen, der dem jetzigen autonomen Tarif entspräche. Weder die Sätze des Zwischenzoll-Tarifs noch die des Aussentarifs hätten auf beiden Seiten gleich zu sein. Im Gegenteil, sie könnten je nach der Leistungsfähigkeit, der Entwicklungsstufe und den Productionskosten bei jedem Lande so geregelt werden, wie es zur Zeit im Conventionaltarif geschieht. Tarifvereinbarungen mit Staaten, die zu der zollpolitisch zusammengehörigen Gruppe der mitteleuropäischen Staaten nicht gehörten, würden auf Grund gemeinsamer Verständigung der zollpolitisch liierten Staaten abgeschlossen werden. Eine derartige zollpolitische Einigung der mitteleuropäischen Staaten ist für die wirtschaftliche Zukunft Mitteleuropas eine dringende Notwendigkeit, mag man gegenwärtig über die Verfechter eines solchen Zusammengehens noch ebenso absprechend urteilen, wie vor zehn Jahren über diejenigen Schriftsteller, die auf die Gefahr einer industriellen Concurrenz seitens der Vereinigten Staaten hingewiesen haben.

Freilich ist zuzugeben, dass zur Zeit die Stimmung für ein solches gemeinsames Zusammengehen der mitteleuropäischen Staaten weder in den gesetzgebenden Körperschaften noch bei den Regierungen der beteiligten Staaten in dem Masse vorhanden ist, dass man an eine baldige Verwirklichung der hier gestellten Forderungen denken könnte.

Jeder Staat wird vielmehr versuchen, auf eigene Faust seine Beziehungen zu den Vereinigten Staaten zu regeln. Dass bei einer solchen Regelung das Entgegenkommen der Vereinigten Staaten ein geringeres sein dürfte, als bei einem gemeinsamen Vorgehen, kann nicht in Abrede gestellt werden. Die Vereinigten Staaten werden auf Grund des Abschnittes IV ihrer Dingley-Bill zu einem Vertrage mit Deutschland sich bereit erklären, aber wir werden dafür dann den neuen Conventional-Tarif, der vom Jahre 1904 ab gilt, ihnen zusichern müssen. Ein solcher

Vertrag wird aber den Druck, der infolge der americanischen Zollpolitik auf Deutschlands Industrie und Arbeitsmarkt lastet, nach wie vor bestehen lassen, wenn auch in etwas vermindertem Grade. Ein solcher Abschluss läge weder im Interesse Deutschlands noch in dem der mitteleuropäischen Vertragsstaaten, wie dies schon im Abschnitt IV ausgeführt wurde.

So notwendig für die wirtschaftliche Zukunft Mitteleuropas ein engerer zollpolitischer Zusammenschluss und ein gemeinsames Vorgehen gegen die americanische Gefahr auf dem Wege der Handelspolitik ist, so sehr ist zu befürchten, dass für eine solche Politik die Resonanz in den Kreisen, die die Zollpolitik machen, fehlt. Dies verhindert aber nicht den einzig möglichen Weg aufzuzeigen, auf welchem Mitteleuropa handelspolitisch gegen die americanische Gefahr sichergestellt werden kann.

Es genügt nicht, dass allein das Meistbegünstigungsverhältnis mit den Vereinigten Staaten gelöst wird; es genügt nicht, dass an seine Stelle ein Tarifvertrag tritt. Es kommt auf das Mass von Zollherabsetzungen an, zu denen sich die Vereinigten Staaten bei Handelsverträgen mit europäischen Staaten entschliessen. Bei dem geschäftlichen Sinne der Americaner werden sie nur die unumgänglich notwendigen Ermässigungen gewähren, die um so geringer ausfallen, je uneiniger und unentschlossener die mitteleuropäischen Staaten ihnen gegenüberstehen werden. Was nützen dem deutschen Export 20% Ermässigung auf die jetzt in den Vereinigten Staaten giltigen Zollsätze, wenn nach dieser Ermässigung die Zollbelastung noch immer eine prohibitive Wirkung auf die Einfuhr ausübt?

Will Europa die extreme Schutzzollpolitik der Vereinigten Staaten im Ernste und erfolgreich bekämpfen, so müssen innerhalb Europa die Zollschranken so weit wie möglich fallen, aber nicht zum Vorteil der Vereinigten Staaten, sondern zur Erleichterung des mitteleuropäischen Verkehrs. Den Vereinigten Staaten stelle

man gleichzeitig solange einen höheren gemeinsamen Aussentarif entgegen, bis sie ‚in ihrem eigenen Interesse gezwungen sind, ihre chinesische Mauer auf handelspolitischem Gebiete abzutragen. Jede andere Taktik begünstigt die Absperrungspolitik nicht nur der Vereinigten Staaten, sondern in directer Rückwirkung auch die gegenseitigen Abschliessungsbestrebungen in Europa selbst.

Den 4. August 1901.



Zur Anschaffung empfohlen seien folgende Schriften:

Erscheint im Herbst d. J.

David, Dr. Eduard: **Socialismus und Landwirtschaft.**
Band I: Der landwirtschaftliche Productionsprocess und die Productivitätsentwickelung.
Der Verfasser geht aus von einer allgemeinen Darlegung des Wesensunterschiedes zwischen dem landwirtschaftlichen und dem industriellen Productionsvorgang und leitet daraus die hauptsächlichsten Eigenarten der landwirtschaftlichen Betriebs- und Arbeitsverhältnisse ab.

geh. M. 5.—
geb. M. 7.50

ur Jahrhundertwende

May, R. E.: **Die Wirtschaft in Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft.**
Mit 130 Tabellen und vergleichenden Uebersichten.
Das 727 Seiten umfassende Werk stellt nicht nur eine Entwickelungsgeschichte, sondern auch eine Volkswirtschaftslehre dar, in welcher der Verfasser in grossen Zügen die wirtschaftlichen Beziehungen der Handels-, Textil- etc. Industrie, der Actiengesellschaften, Genossenschaften und Gewerkschaften, des Verkehrs, des Strassen-, Tunnels-, Schiffs- und Eisenbahnbaues etc. behandelt.

geh. M. 10.—
geb. M. 12.50

Hertz, Friedrich: **Agrarfrage und Socialismus.**
Die vorliegende Schrift des als Specialist auf dem Gebiete der Agrarfrage viel beachteten, viel citierten und viel angegriffenen Verfassers behandelt zunächst theoretisch sechs Grundfragen der Landpolitik und stellt dann ein positives Agrarprogramm auf.

geh. M. 0.50

Erscheint im October d. J.

Schippel, Max: **Grundzüge der Handelspolitik.**
Zur Orientierung in den Kämpfen der Gegenwart.
Der erste Teil des Werkes bietet eine Geschichte der Handelspolitik Deutschlands bis zur jüngsten Phase der handelspolitischen Agitationen und Parteien. Der zweite Teil sucht über die mehr technischen Einzelheiten zu unterrichten, deren Kenntnis für das Verständnis der nächstjährigen Zolltarif- und Handelsvertragsdebatten unentbehrlich ist.

geh. M. 5.—
geb. M. 7.50

Zu beziehen durch jede Buchhandlung, sowie durch

Dr. John Edelheim, Verlag, Berlin W. 35.

Zur Anschaffung empfohlen seien folgende Schriften:

Dritte Auflage

Bernstein, Eduard: **Zur Geschichte und Theorie des Socialismus.**

geh. M. 5.— eleg. geb. M. 7.50

Diese hochbedeutsame, umfangreiche Publication des socialistischen Theoretikers zerfällt in drei Abschnitte: I. Ex cathedra. II. Probleme des Socialismus. III. Waffengänge für freie Wissenschaft im Socialismus.

Bernstein, Eduard: **Zur Frage: Socialliberalismus oder Collectivismus?**

geh. M. 0,50

Bernstein setzt sich in dieser kleinen Schrift mit dem „Socialliberalismus" auseinander, vornehmlich mit Franz Oppenheimer.

Dritte Auflage

Bernstein, Eduard: **Wie ist wissenschaftlicher Socialismus möglich?**

geh. M. 1.— eleg. geb. M. 2.—

Anknüpfend an die Thatsache, dass eine Reihe theoretischer Sätze, welche einst in der Socialdemokratie als wissenschaftlich unanfechtbare Wahrheiten galten, wie die Wertlehre, die Verelendungstheorie etc., heute in den Reihen von Socialisten verschiedene Beurteiluug erfahren, legt Bernstein dar, dass, wie der Socialismus als Kampfbewegung seine Hauptkraft aus realen Verhältnissen und dem Streben nach gründlicher Aenderung dieser Verhältnisse zieht, die socialistische Lehre niemals ganz und gar reine Wissenschaft sein kann, sondern notwendigerweise stets ein Element subjectiven Wollens, ein Ideal einschliesse.

Novität

Kampffmeyer, Paul: **Wohin steuert die ökonomische und staatliche Entwickelung?**

geh. M. 1.— eleg. geb. M. 2.—

In dieser interessanten Publication, die in 7 Abschnitte zerfällt, weist der bekannte Socialpolitiker, bei entschiedener Zurückweisung der „Zusammenbruchstheorie", nach, wie überall in der capitalistischen Gegenwartsgesellschaft sich bereits heute die Keime der socialistischen Zukunftsgesellschaft zeigen.

Zu beziehen durch jede Buchhandlung, sowie durch

Dr. John Edelheim, Verlag, Berlin W. 35.


HF 1721
.C2
146021



